

**DIE WETTBEWERBSBEZIEHUNGEN ZWISCHEN
UNIVERSALBANKEN UND LEBENSVERSICHERUNGS-
UNTERNEHMUNGEN IM GELDKREDITGESCHÄFT**

von
Dipl.-Kfm. Johann Nußl
aus
Regensburg

1976

**DIE WETTBEWERBSBEZIEHUNGEN ZWISCHEN
UNIVERSALBANKEN UND LEBENSVERSICHERUNGS-
UNTERNEHMUNGEN IM GELDKREDITGESCHÄFT**

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung des akademischen Grades

eines Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

(Dr. rer. pol.)

an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät

der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

vorgelegt

von

Dipl.-Kfm. Johann Nuißl

aus

Regensburg

UNTERSUCHUNGEN IM GEBIET DER
UNIVERSITÄT LEIDEN UND DER VERGLEICHENDE
DER WISSENSCHAFTEN ZWISCHEN

Die vorliegende Arbeit ist eine
Zur Erlangung des Grades eines
wird durch die Fakultät der
(Dr. phil.)
an der Universität und
der Fakultät der
der Fakultät der



Referent: Prof. Dr. Oswald Hahn
Korreferent: Prof. Dr. Manfred Neumann
1. Juni 1976

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Einleitung	1
1. Abschnitt: Grundlagen der Untersuchung	2
A. Die Universalbank	2
I. Begriff	2
II. Die drei Universalbankgruppen der deutschen Bankwirtschaft	3
a) Die Kreditbanken	4
b) Die Spargiropanken	8
c) Die Genossenschaftsbanken	9
B. Die Lebensversicherungsunternehmung	12
I. Begriff	14
II. Lebensversicherungsunternehmen als Kapitalsammelstellen	15
III. Die Kapitalanlagetätigkeit	19
C. Charakterisierung und allgemeine Grundlagen des Wettbewerbs aus bank- und versicherungswirtschaftlicher Sicht	22
I. Charakterisierung des Wettbewerbs zwischen Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen	23
a) Der Wettbewerb im Passivgeschäft	25
b) Der Wettbewerb im Aktivgeschäft	26
II. Bestimmungsfaktoren der Wettbewerbssituation im Geldkreditgeschäft der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen	27

	Seite
a) Refinanzierung	28
1. Die kapitalmarktabhängige Refinanzierung der Universalbanken	29
aa) Arten der Refinanzierung	30
bb) Direkte Refinanzierungskosten	32
cc) Indirekte Refinanzierungskosten	33
2. Die Refinanzierung der Lebensversicherungen aus den Beitragseinnahmen	33
b) Institutionelle Faktoren	35
1. Die Organisationsstruktur unter Berücksichtigung des primären Unternehmenszieles	37
2. Präferenzen der Marktgegenseite	39
c) Anlagevorschriften und -grundsätze	40
1. Wirtschaftliche Grundsätze	42
2. Gesetzliche Vorschriften	43
aa) Vorschriften des VAG für die Kapitalanlagetätigkeit der Versicherungen	43
bb) Vorschriften des KWG für das Kreditgeschäft der Universalbanken	45
2. Abschnitt: Der Wettbewerb im Hypothekarkreditgeschäft	48
A. Die Charakterisierung des Leistungstyps Hypothekarkredit	48

	Seite
B. Die Nachfrageseite	49
I. Wohnungsbau	49
II. Gewerbliche Wirtschaft	52
III. Landwirtschaft	53
C. Die Bestimmung der Marktsituation	55
I. Die historische Bedeutung des Hypothekarkreditgeschäftes für die beiden Konkurrenten	55
II. Die Marktanteile der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen im Hypothekarkreditgeschäft	58
D. Der Einfluß der marktpolitischen Strategien auf die Wettbewerbssituation	64
I. Die Preispolitik	65
a) Die kundenindividuelle unterschiedliche Kombination der Preisbestandteile	67
1. Preisdifferenzierung bei gleichbleibender Effektivverzinsung	68
2. Preisdifferenzierung in der Form unterschiedlicher Effektivverzinsung	70
b) Die Politik der Preisstabilität	72
1. Zinsgleitklausel bei Sparkassen und Kreditgenossenschaften	72
2. Langfristige Zinsanpassung bei Kreditbanken und Lebensversicherungen	74
c) Die sonstigen Bank- bzw. Versicherungsleistungen als preisbestimmende Faktoren	76

	Seite
d) Die Bedeutung der verschiedenen Nachfragegruppen in preispolitischer Sicht	79
II. Die Qualität und Gestaltung des Hypothekarkredits	81
a) Die Beleihungspolitik	82
1. Auslese der Objekte und deren Beleihungsräume und -grenzen	82
aa) Bei Kreditbanken	83
bb) Bei Spargirobanken	87
cc) Bei Kreditgenossenschaften	90
dd) Bei Lebensversicherungsunternehmen	91
2. Die Bedeutung der Kapitaldienstgrenze und der persönlichen Kreditwürdigkeit	92
b) Die Sortimentspolitik	94
1. Die Politik der Sortimentstiefe	95
2. Die Politik der Sortimentsbreite	99
c) Der Kundendienst	102
1. Beratung und Erleichterungen bei der Hypothekarkreditabwicklung	104
2. Vermittlung zusätzlicher Kredite und Immobilien	105
III. Die Absatzmethoden	107
a) Die Bedeutung des Standorts und der Zahl bzw. Verteilung von Niederlassungen für die Universalbanken	107
b) Die Außendienstorganisation als überwiegender Absatzträger bei Lebensversicherungsunternehmen	108
c) Die Kooperation mit Substitutionskonkurrenten	109

	Seite
1. Vermittlung von Hypothekarkrediten	110
2. Gemeinsames Hypothekarkreditangebot	111
IV. Information und Akquisition	113
a) Das Öffentlichkeitsbild der beiden Konkurrenten und ihr Standing als Hypothekarkreditanbieter	114
b) Der Hypothekarkredit als spezielles Werbeobjekt	116
E. Vergleichende Übersicht über das Hypothekarkreditgeschäft der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen	117
I. Die dominierende Rolle der Hypothekarkreditgewährung an den Wohnungsbau und die unterschiedliche Bedeutung der gewerblichen Beleihungen	118
II. Die charakteristische Ausgliederung des erststelligen Hypothekarkredits durch die Kreditbanken	120
III. Die überragende Bedeutung der Sparkassen und Kreditgenossenschaften als Hypothekarkreditanbieter für die Landwirtschaft	121
3. Abschnitt: Der Wettbewerb im Schuldscheindarlehengeschäft	124
A. Charakterisierung des Leistungstyps Schuldscheindarlehen	124
I. Begriffsbestimmung	124
II. Die Verbindung zwischen Darlehensgeber und -nehmer	126

	Seite
B. Die Nachfrageseite	129
I. Die öffentliche Hand	129
II. Großunternehmen	130
III. Sonstige Industrieunternehmungen	132
C. Die Bestimmung der Marktsituation	134
I. Die geschichtliche Entwicklung des Schuldscheindarlehengeschäftes	134
II. Die unterschiedliche Bedeutung der Universalbanken und Lebensversiche- rungsunternehmen als traditionelle Kreditgeber	136
D. Mögliche Wettbewerbsbeziehungen bei der Ver- mittlung von Schuldscheindarlehen	140
E. Vergleichende Übersicht über das Schuldschein- darlehensgeschäft der Universalbanken und Le- bensversicherungsunternehmen und seine künf- tige Bedeutung	143
4. Abschnitt: Der Wettbewerb im Policendarlehens- geschäft	145
A. Charakterisierung des Leistungstyps Policen- darlehen	145
I. Das Policendarlehen der Lebensversiche- rungsunternehmen	145
a) Die Beleihungsfähigkeit einer Lebens- versicherungspolice	146
1. Die Dauer des Versicherungsver- trages	146
2. Der Rechtsanspruch des Versiche- rungsnehmers	147

	Seite
b) Die Darlehenshöhe	148
c) Die Rückzahlungsbedingungen	148
II. Dem Policendarlehen der Lebensversicherungsunternehmen vergleichbare Kreditleistungen der Universalbanken	150
a) Die Beleihung von Lebensversicherungsverträgen	150
1. Das Policendarlehen als Lombardkredit	151
2. Das Policendarlehen als Kontokorrentkredit	152
b) Die Beleihung von Sparguthaben	152
B. Die Nachfrageseite	153
C. Die Bestimmung der Marktsituation	155
I. Die Problematik bei der Bestimmung des Marktanteils der Universalbanken	155
II. Die geringe Bedeutung der Policendarlehen in der Lebensversicherung	155
D. Der Einsatz des marktpolitischen Instrumentariums im Policendarlehensgeschäft	159
I. Qualität und Gestaltung des Policendarlehens als Ergebnis unterschiedlicher Zielsetzungen bei der Darlehensgewährung	160
a) Die Beleihungspolitik	160
1. Die Beleihung auf der Basis des Rückkaufswertes	161
2. Die Beleihung auf der Basis des Nominalwertes	162

	Seite
b) Die Sortimentspolitik	163
1. Die Politik der Sortimentstiefe	164
aa) Die Wahl der Sicherungsmittel	164
bb) Die Bestimmung der Darlehenshöhe	166
cc) Die Festsetzung der Laufzeit	168
dd) Die Tilgungsvereinbarungen	170
ee) Die Kündigungsmodalitäten	171
2. Die Politik der Sortimentsbreite	174
c) Der Kundendienst	175
II. Die Preispolitik als von den sonstigen Aktiv- und Passivgeschäften abhängige Marktstrategie	176
a) Die Politik der Preishöhe	177
b) Die Politik der Preisstabilität	181
III. Das Policendarlehen als spezielles Werbeobjekt	182
IV. Der weitgehende Verzicht auf spezielle Absatzmethoden im Policendarlehensgeschäft	183
E. Vergleichende Übersicht über das Policendarlehensgeschäft der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen	185
Ergebnisse der Untersuchung und Ausblick	188

Abkürzungsverzeichnis

AAD	Ärzte- und Apotheker-Darlehen
AG	Aktiengesellschaft
BAufsAG	Gesetz über die Errichtung eines Bundes- aufsichtsamtes für das Versicherungs- und Bausparwesen vom 31. Juli 1951
BAV	Bundesaufsichtsamt für das Versicherungs- wesen (früher: Bundesaufsichtsamt für das Versicherungs- und Bausparwesen)
BfG	Bank für Gemeinwirtschaft
BFuP	Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGB1.	Bundesgesetzblatt
BI	Bankbetriebliche Information
Bl.f.G.	Blätter für Genossenschaftswesen
DLK	Der Langfristige Kredit
ErgG	Ergänzungs-Gesetz
HB	Handelsblatt
HBG	Hypothekenbankgesetz in der Fassung vom 5.2.1963
HdR	Handbuch des Realkredits
KWG	Gesetz über das Kreditwesen vom 10.7.1961
ÖBA	Österreichisches Bank-Archiv
öra	öffentlich-rechtliche Anstalt
PBD	Persönliches Bau-Darlehen
PDV	Persönliches Darlehen mit Versicherungsschutz

PHD	Persönliches Hypotheken-Darlehen
PPD	Persönliches Praxis-Darlehen
RGB1.	Reichsgesetzblatt
RGZ	Reichsgericht in Zivilsachen
SZ	Süddeutsche Zeitung
VAG	Gesetz über die Beaufsichtigung der privaten Versicherungsunternehmungen und Bausparkassen vom 6.6.1931
VerBAV	Veröffentlichungen des Bundesaufsichts- amtes für das Versicherungswesen
VU	Versicherungsunternehmen
VVaG	Versicherungs-Verein auf Gegenseitigkeit
VVG	Gesetz über den Versicherungsvertrag vom 30.5.1908
ZfK	Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen

Tabellenverzeichnis

	Seite
Tabelle 1: Geschäftsvolumen der Universalbanken	5
Tabelle 2: Struktur des Fremdmittel- und Kreditvolumens der Universalbanken	7
Tabelle 3: Anzahl der Universalbanken und ihrer Zweigstellen zum Jahresende 1974	11
Tabelle 4: Vermögensanlagen der Individualversicherungsunternehmen (Bestand jeweils zum Jahresende 1971-1973)	13
Tabelle 5: Entwicklung der Beitragseinnahmen, der Zahlungen für Versicherungsfälle und Rückkäufe sowie der Nettozugänge an Vermögensanlagen der Lebensversicherungsunternehmen in 1960 und 1970-1973	16
Tabelle 6: Struktur der Passiva der Lebensversicherungsunternehmen (Stand jeweils zum Jahresende 1960 und 1970-1973)	18
Tabelle 7: Nettozugänge der Vermögensanlagen der Lebensversicherungsunternehmen in 1969-1973 und Bestand Ende 1973	21
Tabelle 8: Hypothekarkredite der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen unter Berücksichtigung der Nachfragestruktur (Stand jeweils zum Jahresende 1969-1973)	51

Tabelle 9:	Hypothekarkredite der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen an den Wohnungsbau (Stand jeweils zum Jahresende 1970-1973)	59
Tabelle 10:	Hypothekarkredite der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen an die gewerbliche Wirtschaft (Stand jeweils zum Jahresende 1970-1973)	61
Tabelle 11:	Hypothekarkredite der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen an die Landwirtschaft (Stand jeweils zum Jahresende 1970-1973)	63
Tabelle 12:	Beleihungsgrenzen der Kreditbanken nach der Art des Beleihungsobjektes	86
Tabelle 13:	Das Hypothekarkreditangebot in Grössenklassen durch Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen	99
Tabelle 14:	Kooperationspartner ausgewählter Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen im Hypothekarkreditgeschäft	112
Tabelle 15:	Schuldscheindarlehen der Lebensversicherungsunternehmen nach Darlehensnehmergruppen (Stand jeweils zum Jahresende 1969-1973)	131
Tabelle 16:	Nach Wirtschaftszweigen aufgeteilte Schuldscheindarlehen der Lebensversicherungsunternehmen (Bestand zum Jahresende 1973)	133

Tabelle 17:	Gesamtvolumen der von Lebensversicherungsunternehmen gewährten Schuldscheindarlehen, aufgeteilt nach der Rechtsform (jeweils zum Jahresende 1960, 1965 und 1970-1973)	139
Tabelle 18:	Durch Kreditinstitute vermittelte Schuldscheindarlehen an die Wirtschaft in 1961 und im 1. Vierteljahr 1962	141
Tabelle 19:	Gesamtvolumen der Darlehen und Vorauszahlungen auf Versicherungsscheine der Lebensversicherungsunternehmen, aufgeteilt nach der Rechtsform (jeweils zum Jahresende 1960, 1965 und 1970-1973)	156
Tabelle 20:	Zinssätze bei Policendarlehen ausgewählter Lebensversicherungsunternehmen (Stand: Ende Oktober 1974)	178

Einleitung

Obwohl die Versicherungsunternehmen neben Kreditinstituten und Bausparkassen zu den bedeutendsten Kapitalsammelstellen zählen und demgemäß potentielle Kreditgeber für die Wirtschaft und die öffentliche Hand sind, stehen sie gerade in dieser Hinsicht weit weniger im Blickfeld der Öffentlichkeit als Kreditinstitute und Bausparkassen.¹⁾ Auch die aus ihrer Funktion als Kreditgeber resultierenden Wettbewerbsbeziehungen der Versicherungswirtschaft zu anderen institutionellen Kreditgebern wurden - von einigen Ausnahmen abgesehen²⁾ - in der wissenschaftlichen Diskussion bisher vernachlässigt.

Es ist daher das Ziel der vorliegenden Untersuchung, einen Teilbereich der komplexen Konkurrenzsituation zwischen Bank- und Versicherungswirtschaft, nämlich den Wettbewerb zwischen Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen im Geldkreditgeschäft, darzustellen und zu durchleuchten. Die Schwerpunkte werden hierbei auf dem Hypothekarkredit-, dem Schuldscheindarlehens- und dem Policendarlehensgeschäft liegen.

1) Vgl. Deutsche Bundesbank: Vermögensbildung und Anlagepolitik der Versicherungsunternehmen seit 1965, in: Monatsbericht Januar 1972, S. 15.

2) Vgl. z. B. Hahn, O.: Die Substitutionskonkurrenten der Universalbanken, in: BFuP 1966, S. 503-516.

1. Abschnitt: Grundlagen der Untersuchung

A. Die Universalbank

In der Literatur finden sich zahlreiche Kriterien, mit denen eine Typisierung und Systematisierung der Banken¹⁾ vorgenommen werden kann²⁾ bzw. zahlreiche Definitionen des Bankbegriffs selbst.³⁾ Diesen verschiedenen Definitionen ist im wesentlichen nur gemeinsam, "daß Banken durch die Ausübung ihrer Geschäfte charakterisiert werden."⁴⁾ Der Umfang der Bankgeschäfte bzw. der Geschäftskreis einer Bank liegt denn auch dem Universalbankbegriff als entscheidendes Kriterium zugrunde.

I. Begriff

Die Universalbank ist im Prinzip ein Banktyp, der alle Bankgeschäfte betreibt.⁵⁾ Dieser wirklichkeitsfremde Universal-

-
- 1) Die Bezeichnungen "Bank" und "Kreditinstitut" werden hier und im folgenden synonym benutzt.
 - 2) Oswald Hahn nennt mit "Kundenkreis", "Geschäftsgebiet", "Geschäftskreis", "Trägerschaft" und "Bankgröße" allein fünf typenbildende Kriterien. Vgl. hierzu Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, Erlangen-Nürnberg 1972, S. 10.
 - 3) Vgl. Hagemüller, K.F.: Der Bankbetrieb, Bd. I, Wiesbaden 1964, S. 17.
 - 4) Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 1. Der Gesetzgeber bezeichnet Kreditinstitute als "Unternehmen, die Bankgeschäfte betreiben, wenn der Umfang dieser Geschäfte einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert." (§ 1 Abs. 1 KWG 1961).
 - 5) Vgl. Düvel, C.: Kreditwirtschaft im Umbruch, in: Sparkasse 1968, S. 194 - Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 57 und Tornier, K.: Realkredit zwischen Universal- und Spezialkreditsystem, Bd. 17 der Schriftenreihe des Instituts für Städtebau, Wohnungswesen und Bausparwesen e.V., S. 93.

bankbegriff kann - mehr der Realität entsprechend - dahin gehend modifiziert werden, daß man als Universalbank ein Institut bezeichnet, das "alle landesüblichen Bankgeschäfte mit Ausnahme solcher Geschäfte pflegt, die weltweit auf Spezialbanken übertragen worden sind."¹⁾

Im folgenden verstehen wir unter Universalbanken diejenigen Kreditinstitute, die durch ein breites Leistungsangebot gekennzeichnet sind. Es wird jedoch nicht ausgeschlossen, daß bestimmte Schwerpunkte in der Geschäftstätigkeit bestehen.²⁾

II. Die drei Universalbankgruppen der deutschen Bankwirtschaft

Als Kriterien für eine Untergliederung der Universalbanken finden sich die Rechtsform (bzw. adäquate Verhaltensweisen)³⁾ sowie Schwerpunkte in bezug auf bestimmte Geschäftsbereiche als auch auf bestimmte Kundenkreise. In der Bundesrepublik Deutschland unterscheiden wir drei Universalbankgruppen: Die Kreditbanken, die Spargiropanken und die Genossenschaftsbanken.

Im folgenden werden die verschiedenen Universalbanktypen in aller Kürze vorgestellt, wobei auf Geschichte, Wesen, Begriff etc. nicht näher eingegangen wird,⁴⁾ um den Umfang dieser Arbeit in Grenzen zu halten. Das Schwergewicht wird vielmehr auf einer kurzen Analyse der bilanzwirksamen Aktiva und Passiva liegen, um einige der Ausgangsdaten für die spätere Untersuchung des Wettbewerbs zwischen Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen zu bestimmen.

1) Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 60.

2) Vgl. Tornier, K.: Realkredit zwischen Universal- und Spezialkreditsystem, a.a.O., S. 93.

3) Vgl. Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 253 f.

4) Zu Wesen und Begriff der verschiedenen Universalbanktypen wird auf Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 233-412 und die dort angegebene Literatur verwiesen.

a) Die Kreditbanken

Die Unterschiede und die Vielfältigkeit in bezug auf Rechtsform, Geschäftsstruktur und Kundenkreis der Kreditbanken sind der Grund für eine Vielzahl unterschiedlicher - zum Teil erheblich voneinander abweichender - Definitionen zum Begriff Kreditbank in der Literatur.¹⁾ Hier mag die Feststellung genügen, daß sich in den letzten Jahren die bankwirtschaftliche Diskussion mehr an die realen Verhältnisse angepaßt hat: Wurde vorher das kurzfristige Kreditgeschäft als das entscheidende Merkmal der Kreditbank gesehen,²⁾ so werden heute solche Kreditinstitute als Kreditbanken charakterisiert, "die entweder dem Bereich des Privatrechts unterstehen und/oder erwerbswirtschaftlich ausgerichtet sind oder sich nach beiden Richtungen hin verhalten."³⁾

Innerhalb der Universalbankengruppe stehen die Kreditbanken hinsichtlich ihres Geschäftsvolumens hinter den Spargirobanken an zweiter Stelle (s. Tabelle 1). Die Großbanken⁴⁾

1) Vgl. Rameken, U.: Die Konkurrenzpolitik der Kreditbanken, Diss. Hamburg 1965, S. 11 ff.

2) Vgl. ebenda, S. 13 - Eisfeld, C.: Private Kreditbanken, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Bd. 2, 3. Aufl., Stuttgart 1958, S. 3520 sowie Fischer, O.: Die Liquiditätsdispositionen der Kreditbanken, in: Bl. f. G. 1965, S. 382.

3) Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 253.

4) Neben den drei klassischen deutschen Großbanken, Deutsche Bank, Dresdner Bank und Commerzbank und ihren Tochterinstituten, besitzt heute auch die Bank für Gemeinwirtschaft Großbankcharakter. Da letztere jedoch in der offiziellen Bankenstatistik nicht unter den Großbanken geführt wird, müssen wir hier - analog zur offiziellen Statistik - auf die Erfassung der Bank für Gemeinwirtschaft innerhalb der Großbankengruppe verzichten.

Tabelle 1: Geschäftsvolumen der Universalbanken 1970 - 1974

	1970		1971		1972		1973		1974	
	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.
Kreditbanken ¹⁾	191,4	31,8	217,4	32,0	251,6	31,0	272,4	30,8	291,4	29,7
Großbanken	83,6	13,9	93,7	13,8	107,3	13,2	115,7	13,1	125,9	12,9
Regional- u. sonst. Kreditbanken	87,0	14,5	100,6	14,8	118,6	14,6	131,0	14,8	139,5	14,2
Privatbanken	20,8	3,4	23,1	3,4	25,7	3,2	25,7	2,9	26,0	2,6
Spargirobanken	314,8	52,4	352,1	51,7	430,7	53,0	459,5	51,9	509,9	52,1
Sparkassen	187,6	31,2	210,5	30,9	239,9	29,5	261,7	29,6	287,1	29,3
Girozentralen ²⁾	127,2	21,2	141,6	20,8	190,8	23,5	197,8	22,3	222,8	22,8
Genossenschaftsbanken	94,7	15,8	111,0	16,3	130,2	16,0	152,6	17,3	177,7	18,2
Kreditgenossenschaften ⁴⁾	63,3	10,6	74,8	11,0	90,4	11,1	108,2	12,3	121,3	12,4
Zentralkassen ³⁾	31,4	5,2	36,2	5,3	39,8	4,9	44,4	5,0	56,4	5,8
Insgesamt	600,9	100	680,5	100	812,5	100	884,5	100	979,0	100

1) ohne Zweigstellen ausländischer Banken

2) einschl. Deutsche Girozentrale

3) einschl. Deutsche Genossenschaftskasse

4) nur Teilerfassung der Kreditgenossenschaften: Von den Kreditgenossenschaften des Raiffeisen-Verbandes wurden bis einschl. Dezember 1972 nur Institute mit einer Bilanzsumme von über DM 5 Mio (per 31.12.67) und ab Dezember 1973 nur solche mit einer Bilanzsumme von über DM 10 Mio (per 31.12.72) erfasst.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Februar 1975, Statistische Beihefte, Reihe 1, S. 4 ff.

und die Regional- und sonstigen Kreditbanken¹⁾ konnten ihr Geschäftsvolumen seit 1970 um über 50 v. H. ausweiten, während das Geschäftsvolumen der Privatbanken²⁾ im gleichen Zeitraum nur um 25 v. H. stieg.³⁾

Aus Tabelle 2 ist ersichtlich, daß sich das Volumen sämtlicher Fremdmittel des Kreditbankensektors Ende 1974 zu etwa je einem Drittel aus Einlagen von anderen Kreditinstituten, aus kurzfristigen Einlagen und aus mittel- und langfristigen Termin- und Spareinlagen sowie Eigenemissionen zusammensetzte. Während über die Hälfte des Spareinlagenvolumens der Kreditbanken auf die Großbanken entfiel,⁴⁾ wurde der Bestand an langfristigen Fremdmitteln der Regional- und sonstigen Kreditbanken vor allem durch das Volumen ihrer Eigenemissionen und der langfristigen Termineinlagen bestimmt.

Die gesamten Ausleihungen der Kreditbanken verteilen sich zu rund 30 v. H. auf Forderungen an andere Banken, zu rund 33 v. H.

-
- 1) Neben den Regionalbanken, deren Geschäftstätigkeit auf ein regional abgegrenztes Gebiet beschränkt ist bzw. ursprünglich war, werden auch die sonstigen Kreditbanken (mit Ausnahme der Privatbanken) in der Statistik der Deutschen Bundesbank in dieser Kreditbankengruppe mit erfaßt, obwohl der Großteil der sonstigen Kreditbanken heute nicht mehr unter den Begriff der Universalbank subsumiert werden kann, da sie realiter Spezialinstitute sind. (Vgl. Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 286).
 - 2) Auch die Privatbanken sind heute zum überwiegenden Teil Spezialinstitute, denen Universalbankcharakter abgesprochen werden muß.
 - 3) Diese rückläufige Entwicklung der Privatbanken, die durch die jüngsten Vergleichs- und Konkursfälle von Privatbanken noch mehr beschleunigt werden dürfte, ist auf viele Faktoren zurückzuführen, die hier nicht weiter diskutiert werden können.
 - 4) Die Großbanken konnten in den letzten Jahren innerhalb des gesamten Universalbankenbereichs eine überdurchschnittliche Zunahme des Spargeschäfts verzeichnen. Vgl. Franck, H.: Geschäftsentwicklung und Marktanteile der Bankengruppen im Jahre 1973, in: Sparkasse 1974, S. 212.

Tabelle 21. Struktur des Fremdmittel- und Kreditvolumens der Universalbanken (Stand jeweils zum Jahresende 1970 - 1974)

	Erlagen und aufgenommene Kredite von Kreditinstituten ¹⁾	Sicht- und langfristige Termineinlagen von Nichtbanken	Mittel- und langfristige Termineinlagen von Nichtbanken	Sparanlagen und -briefe von Nichtbanken ²⁾ wie Inhabersparschuldenverrechnungen im Umlauf ³⁾	Fremdmittel insgesamt	Forderungen an Kreditinstitute	Kurzfristige Kredite an inländische Nichtbanken	Mittel- und langfristige Kredite an inländische Nichtbanken	Ausleihungen insgesamt							
	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM					
Kreditbanken																
1970	54,4	31,2	49,6	28,4	26,1	15,0	44,3	25,4	174,4	43,0	27,1	57,2	36,0	58,7	36,9	158,9
1971	61,7	31,2	58,9	29,7	26,5	13,4	51,0	25,7	198,1	49,4	27,0	64,9	35,5	68,6	37,5	182,9
1972	71,8	31,4	66,0	28,8	31,3	13,7	59,6	26,1	228,7	56,1	26,5	75,0	35,4	80,8	38,1	211,9
1973	73,6	29,8	76,7	31,1	32,2	13,0	64,5	26,1	247,0	65,2	28,3	75,9	33,0	89,1	38,7	230,2
1974	81,7	31,2	87,6	33,4	20,6	7,9	72,0	27,5	261,9	74,3	29,9	83,2	33,5	91,1	36,6	248,6
Sparbanken																
1970	59,3	20,7	33,3	11,6	20,2	7,0	174,0	60,7	286,8	88,4	31,0	32,0	11,2	165,2	57,8	285,6
1971	65,5	20,2	39,1	12,1	21,9	6,8	196,8	60,9	323,3	95,3	29,8	38,7	12,1	186,0	58,1	320,0
1972	74,3	19,3	45,6	11,8	28,7	7,4	237,5	61,5	386,1	112,4	28,5	44,8	11,4	236,6	60,1	393,8
1973	71,7	17,2	54,0	12,9	32,3	7,7	259,5	62,2	417,5	117,9	28,2	49,5	11,8	251,1	60,0	418,5
1974	83,6	17,9	59,0	12,7	32,8	7,1	289,8	62,3	465,2	141,2	30,2	53,4	11,4	272,4	58,4	467,0
Gesamtsachverständigenbanken																
1970	30,6	34,9	13,2	15,0	4,2	4,8	39,8	45,3	87,8	35,8	41,8	19,4	22,6	30,5	35,6	85,7
1971	35,6	34,3	16,2	15,6	5,5	5,3	46,6	44,8	103,9	41,3	41,4	21,9	21,9	36,7	36,7	99,9
1972	41,0	33,8	19,5	16,0	6,7	5,5	54,4	44,7	121,6	46,8	40,0	26,0	22,3	44,1	37,7	116,9
1973	46,0	32,3	24,0	16,9	10,0	7,0	62,4	43,8	142,4	56,3	40,9	29,8	21,6	51,7	37,5	137,8
1974	57,4	34,3	27,3	16,3	11,3	6,8	71,3	42,6	167,3	71,4	44,2	33,0	20,5	57,0	35,3	161,4

1) ohne durchlaufende Kredite 2) einschl. Inhaber-Sparschuldenverrechnungen, Sparkassenobligationen u.ä. 3) einschl. verkaufte, noch zu liefernde Inhaber-Schuldverschreibungen; ohne Inhaber-Sparschuldenverrechnungen, Sparkassenobligationen u.ä. 4) nur Teilerfassung der Kreditgenossenschaften! Von den Kreditgenossenschaften des Halbfreien-Verbandes wurden bis einschl. Dezember 1972 nur Institute mit einer Bilanzsumme von über DM 5 Mio (per 31.12.67) und ab Dezember 1973 nur solche mit einer Bilanzsumme von über DM 10 Mio (per 31.12.72) erfasst.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht April 1975, Statistische Beilagen, Reihe 1

auf kurzfristige und zu rund 37 v. H. auf mittel- und langfristige Kredite an inländische Nichtbanken. Da die Höhe des Anteils der langfristigen Einlagen an den gesamten Fremdmitteln gewöhnlich den Umfang der langfristigen Ausleihungen einer Bank bestimmt, ist festzustellen, daß dieses Prinzip der Fristenkongruenz im Kreditbankensektor erfüllt ist.

Bei den Privatbankiers spielt das langfristige Passiv- und Aktivgeschäft vom Volumen her nur eine geringe Rolle. Die Bedeutung dieser Institute liegt in ihrer traditionellen Funktion als Hausbanken und kurzfristige Kreditgeber des gewerblichen Mittelstandes.

b) Die Spargirobanken

Die Sparkassen und Girozentralen stellen hinsichtlich des Geschäftsvolumens die größte Universalbankengruppe dar (s. Tabelle 1)¹⁾.

Für die Sparkassen mit ihren insgesamt 17.047 Bankstellen zum Jahresende 1974 (s. Tabelle 3) sind von jeher die Spareinlagen die bedeutendste Refinanzierungsquelle für ihr gesamtes Aktivgeschäft.²⁾ Bei den Girozentralen wird das Volumen der gesamten Fremdmittel vor allem durch die Emission eigener Schuldverschreibungen bestimmt (Ende 1974 belief sich der

1) Vgl. auch Poullain, L.: Die Sparkassenorganisation, Bd. 15 der Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, hrsg. von Möhring, Ph./Rittershausen, H., Frankfurt 1972, S. 63 ff.

2) Vgl. Franck, H.: Die Geschäftsstruktur der Bankengruppen Mitte 1972, in: Sparkasse 1973, S. 96 f. und derselbe: Geschäftsentwicklung und Marktanteile der Bankengruppen im Jahre 1972, in: Sparkasse 1973, S. 248.

Anteil der im Umlauf befindlichen Inhaberschuldverschreibungen auf rund 50 v. H. der gesamten Fremdmittel der Girozentralen¹⁾).

Ende 1974 betrug der Anteil der mittel- und langfristig zur Verfügung stehenden Fremdmittel bei den Spargirobanken 69,4 v. H. der gesamten Fremdmittel, während an mittel- und langfristig gewährten Krediten nur ein Anteil von 58,4 v. H. der gesamten Ausleihungen zu verzeichnen war (s. Tabelle 2). Bei den Spargirobanken ist somit ein erheblicher freier Teil ihres langfristigen Kreditpotentials vorhanden.

Die Verflechtung bzw. Kooperation zwischen Sparkassen und Girozentralen kann hier nicht näher behandelt werden.²⁾ Es sei jedoch darauf hingewiesen, daß die Sparkassenorganisation bei Wettbewerbsuntersuchungen im Hinblick auf das Subsidiaritätsprinzip zwischen Sparkassen und Girozentralen³⁾ stets als Einheit, als "gemeinsamer" Anbieter von Bankleistungen jeder Art angesehen werden sollte.

c) Die Genossenschaftsbanken

Obwohl die Genossenschaftsbanken das zahlenmäßig größte Niederlassungs- und Zweigstellennetz aller Universalbanken besitzen (s. Tabelle 3), ist ihr Anteil am gesamten Geschäfts-

1) Vgl. Deutsche Bundesbank: Monatsbericht April 1975, Statistische Beihefte, Reihe 1, S. 27.

2) Vgl. hierzu Poullain, L.: Die Sparkassen unter den neuen Wettbewerbsaspekten, in: ZfK 1968, S. 616 f.

3) Vgl. Hankel, W.: Aufgaben der Girozentralen, in: Sparkasse 1973, S. 16 und Röper, B.: Die Wettbewerbsfunktion der deutschen Sparkassen und das Subsidiaritätsprinzip, Heft 198 der Reihe: Volkswirtschaftliche Schriften, hrsg. von J. Broermann, Berlin 1973, S. 19-55.

volumen der Universalbanken mit rund 18 v. H. Ende 1974 von allen drei Universalbankengruppen am geringsten (s. Tabelle 1). Beachtenswert ist jedoch, daß die Genossenschaftsbanken seit Jahren mit ihren Wachstumsraten über dem Durchschnitt aller Universalbanken liegen.¹⁾

Wie bei den Sparkassen wird auch bei den Kreditgenossenschaften das Volumen der Fremdmittel in erster Linie von den Spareinlagen bestimmt. Das Schwergewicht im Aktivgeschäft liegt auf den mittel- und langfristigen Ausleihungen der Kreditgenossenschaften.²⁾

Die Zentralkassen sowie die Deutsche Genossenschaftsbank erfüllen vor allem ihre "traditionelle Aufgabe, als Verbundzentralen und Geldausgleichstellen für Volksbanken und Raiffeisenbanken zu fungieren."³⁾ So liegen die Schwerpunkte ihrer Geschäftstätigkeit im Einlagen- und Kreditgeschäft mit den Volks- und Raiffeisenbanken.

Von diesen unterschiedlichen Gegebenheiten bei den Kreditgenossenschaften und den Zentralkassen ist die Struktur der

1) Vgl. Ellgering, J.: Die Entwicklung der Kreditgenossenschaften im Jahre 1973, in: Sparkasse 1974, S. 243 - derselbe: Die Entwicklung der Kreditgenossenschaften im Jahre 1972, in: Sparkasse 1973, S. 305 und derselbe: Die Entwicklung der genossenschaftlichen Zentralkassen, in: Sparkasse 1974, S. 52 sowie Tabelle 1.

2) Vgl. hierzu Deutsche Bundesbank: Monatsbericht April 1975, Statistische Beihefte, Reihe 1, S. 31 und 43.

3) Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V., Bonn: Jahresbericht 1973, S. 41.

Tabelle 3: Anzahl der Universalbanken und ihrer Zweigstellen zum Jahresende 1974

	<u>Kredit- institute</u>	<u>Zweig- stellen</u>	<u>Bankstellen insgesamt</u>
<u>Kreditbanken</u> ¹⁾	<u>253</u>	<u>5.709</u>	<u>5.962</u>
Großbanken	6	2.951	2.957
Regional- u. sonst. Kreditbanken	117	2.452	2.569
Privatbanken	130	306	436
<u>Spargirobanken</u>	<u>718</u>	<u>16.688</u>	<u>17.406</u>
Sparkassen	706	16.341	17.047
Girozentralen ²⁾	12	347	359
<u>Genossenschaftsbanken</u>	<u>5.333</u>	<u>14.119</u>	<u>19.452</u>
Kreditgenossenschaften ³⁾	5.321	14.032	19.353
Zentralkassen ⁴⁾	12	87	99
Insgesamt	6.304	36.516	42.820

1) ohne Zweigstellen ausländischer Banken

2) einschl. Deutsche Girozentrale - Deutsche Kommunalbank

3) einschl. sonstiger nicht in genossenschaftlicher Rechtsform betriebener Kreditinstitute, die dem Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. angeschlossen sind

4) einschl. Deutsche Genossenschaftskasse und DZ-Bank Deutsche Zentralgenossenschaftsbank AG

Quelle: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht April 1975,
Statistischer Teil, S. 39

Fremdmittel und Ausleihungen im gesamten Genossenschaftsbankenbereich bestimmt: Der Anteil der Einlagen und aufgenommenen Kredite von Kreditinstituten liegt bei 34,3 v. H. und der Anteil der Spareinlagen bei 42,6 v. H. der gesamten Fremdmittel. Auf der Aktivseite betrugen die Forderungen an Kreditinstitute 44,2 v. H. und die mittel- und langfristigen Ausleihungen 35,3 v. H. des gesamten Kreditvolumens der Genossenschaftsbanken (s. Tabelle 2).

B. Die Lebensversicherungsunternehmung

Innerhalb der Versicherungswirtschaft lassen sich zwei Bereiche unterscheiden: Die Individualversicherung und die Sozial- und Arbeitslosenversicherung. Die nach marktwirtschaftlichen Gesichtspunkten und auf freiwilliger Basis tätigen Individualversicherungsunternehmen können den unter sozialen Aspekten und mit gesetzlichem Zwang arbeitenden Sozial- und Arbeitslosenversicherungsträgern bei einer wettbewerbspolitischen Betrachtung nicht gleichgestellt werden,¹⁾ da diese beiden Versicherungszweige in ihren Beziehungen zum Kapitalmarkt und in ihren marktpolitischen Aktivitäten eine zu unterschiedliche Interessenslage und Arbeitsweise aufweisen.²⁾

1) Vgl. Staehle, W.: Die Schuldscheindarlehen, Bd. 6 der Schriftenreihe für Kreditwirtschaft und Finanzierung, hrsg. von K.F. Hagenmüller, Wiesbaden 1965, S. 137.

2) Vgl. Müller, G.: Versicherungswirtschaft und Kapitalmarkt, in: ZfK 1960, S. 23.

Tabelle 4: Vermögensanlagen der Individualversicherungsunternehmen¹⁾ (Bestand jeweils zum Jahresende 1971 - 1973)

	Grundstücke		Hypotheken-, Grundschuld- u. Renten-schuldforde-rungen		Schuldschein-forderungen u. Darlehen		Wertpapiere		Darlehen u. Vorauszah-lungen auf Vers.-Scheine		Beteiligungen		Schuldbuch-forderungen		Vermögens-anlagen insgesamt	
	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.
<u>Lebens-VU</u>																
1971	8,0	61,3	16,6	81,6	20,5	65,4	11,3	44,6	1,4	89,1	0,6	26,7	1,8	43,8	60,2	61,5
1972	9,2	62,5	18,6	81,6	23,6	63,7	12,5	43,3	1,9	89,9	0,6	25,6	1,7	43,7	68,1	60,5
1973	10,7	63,1	21,2	81,5	27,2	62,6	12,4	41,0	2,4	90,9	0,7	24,7	1,8	45,1	76,4	60,7
<u>übrige In-dividual-VU</u>																
1971	5,0	38,7	3,7	18,4	10,9	34,6	13,9	55,4	0,2	10,9	1,6	73,3	2,2	56,2	37,6	38,5
1972	5,5	37,5	4,3	18,4	13,4	36,3	16,4	56,7	0,2	10,9	1,8	74,4	2,2	56,3	43,8	39,7
1973	6,3	36,9	4,9	18,5	16,3	37,4	17,8	59,0	0,2	9,1	2,0	75,3	2,2	54,9	49,6	39,1
<u>alle er-fassen den VU</u>																
1971	13,0	100	20,3	100	31,4	100	25,2	100	1,6	100	2,2	100	4,0	100	97,8	100
1972	14,7	100	22,9	100	37,0	100	28,9	100	2,1	100	2,4	100	3,9	100	111,9	100
1973	17,0	100	26,1	100	43,5	100	30,2	100	2,6	100	2,7	100	4,0	100	126,0	100

1) einschl. der unter Bundesaufsicht stehenden ausländischen Individualversicherungsunternehmen

Quelle: BAV, Geschäftsbericht 1973, Tabelle 13

Es erscheint daher zweckmäßig, die folgenden Untersuchungen auf die Individualversicherung zu beschränken, da - im Gegensatz zu den Sozial- und Arbeitslosenversicherungsträgern - auch zwischen den einzelnen Individualversicherungsunternehmen starke Konkurrenzbeziehungen bestehen, und sie somit zum Einsatz marktpolitischer Instrumente gleichsam gezwungen sind.

Wie aus Tabelle 4 hervorgeht, nehmen die Lebensversicherungsunternehmen innerhalb des Individualversicherungssektors mit einem Anteil von rund 61 v. H. an den gesamten Vermögensanlagen der Individualversicherer eine überragende Stellung ein. Da dies im besonderen für die hier relevanten Kreditgeschäfte Hypothekarkredit, Schuldscheindarlehen und Policen-Darlehen gilt, wird der Kreis der zu untersuchenden Individualversicherungsunternehmen ausschließlich auf die Lebensversicherungsunternehmen reduziert.

I. Begriff

Über Begriff und Wesen der Versicherung findet sich in der Literatur eine Fülle unterschiedlicher Begriffsbestimmungen und Theorien.¹⁾ An dieser Stelle mag es genügen, eine kurze Definition der Lebensversicherung zu geben, aus der sich letztlich der Begriff der Lebensversicherungsunternehmung ableitet:

Die Lebensversicherung ist die Bereitstellung finanzieller Mittel gegen Entgelt, deren Höhe und Auszahlungszeitpunkt (bzw. -zeitraum) vertraglich fixiert ist, mit dem Ziel, die Bedarfserwartungen einer Person hinsichtlich der finanziellen Sicherung bestimmter Hinterbliebener bzw.

1) Vgl. Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, Diss. Göttingen 1969, S. 6.

bezüglich der eigenen finanziellen Alterssicherung zu decken.¹⁾

Unternehmen, deren primärer und überwiegender Geschäftszweck die Bereitstellung von Versicherungsleistungen gemäß obiger Definition ist, bezeichnen wir im folgenden als Lebensversicherungsunternehmen.

II. Lebensversicherungsunternehmen als Kapitalsammelstellen

Die Lebensversicherungsunternehmen ziehen durch die Beitragseinnahmen aus ihren Versicherungsverträgen in erheblichem Umfang Kapital an sich.²⁾ Sie sind neben den Sozialversicherungsträgern, den sonstigen Versicherungsunternehmen, den Bausparkassen und den Kreditinstituten die bedeutendste Kapitalsammelstelle³⁾ in der Bundesrepublik Deutschland.

-
- 1) Vgl. Lukarsch, G.: Die Kapitalanlage-Politik der privaten Lebensversicherungs-Unternehmungen im Hinblick auf die Erstellung kaufkraft-äquivalenter Versicherungsleistungen, Heft 5 der Reihe: Frankfurter wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Studien, Berlin 1959, S. 39 f. - H. Mohr/H. Hofmann: Lebensversicherung, Bd. 5 der Schriftenreihe "Die Versicherung", hrsg. von W. Grosse/H.L. Müller-Lutz/R. Schmidt, Wiesbaden 1965, S. 15.
 - 2) Einen Überblick über die Entwicklung der Beitragseinnahmen der Lebensversicherungsunternehmen für die Jahre 1960 und 1970 bis 1973 gibt Tabelle 5.
 - 3) Vgl. hierzu Hax, K.: Grundlagen des Versicherungswesens, Bd. 1 der Schriftenreihe "Die Versicherung", hrsg. von W. Grosse/H.L. Müller-Lutz/R. Schmidt, Wiesbaden 1964, S. 81 - derselbe: Wesen, Bedeutung und Gliederung der Versicherung, in: Versicherungswirtschaftliches Studienwerk, hrsg. von W. Grosse/H.L. Müller-Lutz/R. Schmidt, Wiesbaden 1963, 50. Studienheft, S. 2509 f. - Müller, G.: Versicherungswirtschaft und Kapitalmarkt, a.a.O., S. 23 - Steffan, F.: Begriff und Funktion des Realkredits, in: Steffan, F. (Hrsg.): HdR, Frankfurt 1963, S. 51 - o.V.: Kapitalsammelstellen, in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd. 2, 3. Aufl., Frankfurt 1967/68, S. 958 sowie Arps, L.: Versicherung und Kapitalmarkt, in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd. 2, 3. Aufl., Frankfurt 1967/68, S. 173.

Tabelle 5: Entwicklung der Beitragseinnahmen, der Zahlungen für Versicherungsfälle und Rückkäufe sowie der Nettozugänge an Vermögensanlagen der Lebensversicherungsunternehmen in 1960 und 1970 - 1973

	Beitragseinnahmen ¹⁾		Zahlungen für Versicherungsfälle und Rückkäufe ²⁾		Nettozugänge an Vermögensanlagen	
	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.
1960	3,1	100	0,9	29,0	2,1	67,7
1970	9,8	100	3,6	36,7	5,3	54,1
1971	11,6	100	3,8	32,8	6,9	59,5
1972	13,3	100	4,4	33,1	7,9	59,4
1973	14,7	100	5,0	34,0	8,4	57,1

1) Beiträge für selbstabgeschlossene Versicherungen und übernommene Rückversicherungen

2) Zahlungen aus selbstabgeschlossenen Versicherungen und übernommenen Rückversicherungen (ohne Rückstellungen)

Quelle: BAV, Geschäftsbericht 1973, Tabellen 15 und 41

Im Gegensatz zu den meisten anderen Individualversicherungsunternehmen kommt bei den Lebensversicherungen den angesammelten langfristigen Geldmitteln eine überragende Rolle zu: Bei der Rentenversicherung durch Lebensversicherungsunternehmen erscheint es von vornherein ersichtlich, daß das von den Versicherungsnehmern überlassene Kapital langfristig und planmäßig - unter Berücksichtigung der zu erbringenden Rentenleistungen - angelegt werden kann. Bei der Kapitalversicherung, die in der Praxis weit häufiger vorkommt, bedarf es schon umfangreicher Berechnungen - unter Beachtung von Bevölkerungsentwicklung, durchschnittlicher Lebenserwartung, unterschiedlicher Altersstufen etc. -, um das für die Lebensversicherungsunternehmen langfristig verfügbare Kapital zu ermitteln.¹⁾

Der von den einzelnen Versicherungsnehmern zu erbringende Beitrag läßt sich hinsichtlich der Verwendung durch die Lebensversicherungsunternehmen wie folgt aufteilen: Einmal in eine Risikoprämie, die während der Versicherungsdauer für die laufenden Sterbefälle verbraucht wird, und zum anderen in einen weiteren Beitragsanteil, der zur Bildung von Rückstellungen führt, die später zur Leistung fälliger Rentenzahlungen bzw. fälliger Kapitalversicherungen verwandt werden. Diese Deckungsrückstellungen²⁾ der Lebensversicherungsunternehmen, die Ende 1973 rund 70 v. H. der gesamten Passiva betragen

1) Im einzelnen kann auf die Ermittlung der zur langfristigen Vermögensanlage verfügbaren Geldmittel und ihre versicherungswissenschaftliche Problematik an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden. Vgl. hierzu u. a. Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 21 ff. - Müller, G./von Bargen, M.: Individualversicherung, in: Steffan, F. (Hrsg.): HdR, Frankfurt 1963, S. 1054 f. und Prölss, E.R.: Versicherungsaufsichtsgesetz, 5. Aufl., München-Berlin 1966, S. 188 f.

2) Zum Begriff der Deckungsrückstellung vgl. Müller, G./von Bargen, M.: Individualversicherung, a.a.O., S. 1054 und Prölss, E.R.: Versicherungsaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 505 ff.

Tabelle 6: Struktur der Passiva der Lebensversicherungsunternehmen
(Stand jeweils zum Jahresende 1960 und 1970 - 1973)

	Deckungs- rückstel- lungen		Rückstel- lungen für Beitrags- rückerstat- tung		sonst. Rück- stellungen und Beitrags- überträge		Verbindlich- keiten gegen Unternehmen, Vertreter u. Versicherungs- nehmer		sonstige Passiva		Bilanzsumme	
	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.
1960	11,1	71,1	2,1	13,5	0,3	1,9	1,1	7,0	1,0	6,4	15,6	100
1970	38,0	68,1	5,9	10,5	3,4	6,1	6,4	11,5	2,1	3,8	55,8	100
1971	43,2	67,9	6,7	10,5	3,9	6,2	7,4	11,6	2,4	3,8	63,6	100
1972	49,3	68,4	7,5	10,4	4,4	6,1	8,2	11,4	2,7	3,7	72,1	100
1973	56,3	69,5	8,0	9,9	5,0	6,2	8,6	10,6	3,1	3,8	81,0	100

Quelle: BAV, Geschäftsbericht 1973, Berlin 1974, Tabelle 37

(s. Tabelle 6),¹⁾ werden ausschließlich zur langfristigen Vermögensanlage der Lebensversicherungsunternehmen verwandt.²⁾

III. Die Kapitalanlagetätigkeit

Die Kapitalanlagetätigkeit der Lebensversicherungsunternehmen drückt sich darin aus, daß sie "die nicht verbrauchten Beitragszahlungen, die in den Lebensversicherungsprämien enthaltenen Sparanteile sowie auch die Kapitalerträge, die einer späteren Beitragsrückerstattung dienen, auf dem Kreditwege den Investoren für die Beschaffung von Kapitalgütern zur Verfügung ... stellen oder selbst in gewinnbringende Anlagen oder Beteiligungen ... investieren."³⁾ Die zweckmäßige, auf eine möglichst hohe Vermögensrendite ausgerichtete Kapitalanlage - also nicht die Kapitalbeschaffung - ist das wesentliche Finanzierungsproblem der Versicherungsunternehmen.⁴⁾

-
- 1) Die Deckungsrückstellungen werden ausschließlich aus den Beitragsanteilen gebildet, denen im wirtschaftlichen Sinne Spareinlagencharakter beizumessen ist (vgl. Müller, G./ von Bargen, M.: Individualversicherung, a.a.O., S. 1054). Zusätzliche Bedeutung erhielt dieser langfristige Charakter der Beitragseinnahmen durch die Einführung der vermögensbildenden Lebensversicherung im Jahre 1971 (3. Vermögensbildungsgesetz vom 27.6.1970). So vereinigte die vermögensbildende Lebensversicherung (624-DM-Gesetz) im Jahre 1971 45,5 v. H. und im Jahre 1972 30,2 v. H. des Gesamtgeschäfts des Lebensversicherungssektors auf sich. Vgl. hierzu o.V.: Neue Rekordmarke der Lebensversicherung, in: DLK 1973, S. 173.
 - 2) Vgl. Arps, L.: Das Versicherungssparen, Bd. 22 der Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, hrsg. von Ph. Möhring/ H. Rittershausen, Frankfurt 1964, S. 49 f.
 - 3) Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S.27.
 - 4) Vgl. Farny, D.: Produktions- und Kostentheorie der Versicherung, Heft 72 der Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft, Karlsruhe 1965, S. 50 ff.

Die gesamten Vermögensanlagen der Lebensversicherungswirtschaft betrugen Ende 1973 rund 76 Mrd. DM (s. Tabelle 4). Die in der Statistik des Bundesaufsichtsamtes erfaßten Vermögensanlagen enthalten jedoch nur die langfristigen Aktiva der Lebensversicherungsunternehmen, wobei selbst auf längere Frist bei Banken eingelegte Geldmittel den Vermögensanlagen nicht zugerechnet werden, obwohl sie als Teil des Deckungsstocks zugelassen werden können.¹⁾

Die Entwicklung der Vermögensanlagen, die den Umfang der Kapitalbildung bei den Lebensversicherungsunternehmen verdeutlicht,²⁾ wird von den Beitragseinnahmen, den Versicherungsleistungen, den Bewertungsänderungen des bereits bestehenden Vermögens, den Kapitalerträgen und den Kosten des Geschäftsbetriebes jeder einzelnen Lebensversicherungsunternehmung bestimmt.³⁾ In Tabelle 5 stehen den jährlichen Beitragseinnahmen der Lebensversicherungen die Zahlungen für Versicherungsfälle und Rückkäufe sowie die Nettozugänge an Vermögensanlagen gegenüber: Im Jahre 1973 wurden von den Beitragseinnahmen in Höhe von rund 15 Mrd. DM etwa ein Drittel für Zahlungen an Versicherungsnehmer verwandt, während rund 57 v. H. netto neu investiert wurden.

1) Vgl. Prölss, E.R.: Versicherungsaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 508 ff.

2) Vgl. Deutsche Bundesbank: Kapitalbildung und Anlagepolitik der Versicherungsunternehmen seit 1957, in: Monatsbericht April 1965, S. 20.

3) Vgl. Deutsche Bundesbank: Vermögensbildung und Anlagepolitik der Versicherungsunternehmen seit 1965, Monatsbericht Januar 1972, S. 17.

Tabelle 7: Nettozugänge der Vermögensanlagen der Lebensversicherungsunternehmen
in 1969-1973 und Bestand Ende 1973

	Grundstücke	Hypotheken-, Grundschuld- u. Renten- schuldfor- derungen	Schuld- scheinfor- derungen u. Darlehen	Wertpapiere	Darlehen u. Vorauszah- lungen auf Vers.-Schei- ne	Beteiligun- gen	Schuldbuch- forderungen	insgesamt								
	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.						
<u>Netto- zugänge</u>																
1969	+0,8	+14,8	+1,3	+24,1	+1,8	+33,3	+1,4	+25,9	+0,1	+1,9	+0,1	+1,9	-0,1	-1,9	+5,4	100
1970	+0,8	+14,8	+1,6	+29,6	+2,8	+51,8	-0,2	-3,7	+0,3	+5,6	+0,1	+1,9	-	-	+5,4	100
1971	+1,2	+17,4	+2,0	+29,0	+2,0	+29,0	+1,5	+21,7	+0,3	+4,3	-	-	-0,1	-1,4	+6,9	100
1972	+1,2	+15,2	+2,0	+25,3	+3,0	+38,0	+1,3	+16,5	+0,4	+5,0	+0,1	+1,3	-0,1	-1,3	+7,9	100
1973	+1,5	+17,9	+2,6	+30,9	+3,7	+44,1	-0,1	-1,2	+0,6	+7,1	-	-	+0,1	+1,2	+8,4	100
<u>Bestand</u>																
1973	10,7	14,0	21,2	27,8	27,2	35,6	12,4	16,2	2,4	3,1	0,7	0,9	1,8	2,4	76,4	100

Quelle: BAV, Geschäftsbericht 1973, Tabellen 13 und 15 sowie Geschäftsbericht 1971, Tabelle 15

Wie aus Tabelle 7 ersichtlich ist, nehmen die Schuldscheindarlehen mit rund 36 v. H. und die Hypothekarkredite mit rund 28 v. H. die bedeutendste Stellung innerhalb der gesamten Vermögensanlagen der Lebensversicherungsunternehmen ein. Auch die Nettozugänge dieser beiden Anlagearten hatten in 1973 ein überdurchschnittliches Wachstum zu verzeichnen. Eine ähnliche Entwicklung ist auch für die Anlagearten "Grundstücke" und "Darlehen und Vorauszahlungen auf Versicherungsscheine" festzustellen, während die Anlagen in Wertpapieren, die in 1971 und 1972 noch einen erheblichen Anteil an den gesamten Nettozugängen verzeichneten, im Jahre 1973 völlig unterblieben.

C. Charakterisierung und allgemeine Grundlagen des Wettbewerbs aus bank- und versicherungswirtschaftlicher Sicht

Der Begriff des Wettbewerbs ist in der Literatur ausführlich diskutiert.¹⁾ Es wird hier bewußt darauf verzichtet, eine wie

1) Zu Wesen und Formen des Wettbewerbs bzw. des überwiegend synonym angewandten Begriffs "Konkurrenz" vgl. Abbott, L.: Qualität und Wettbewerb, München-Berlin 1958, S. 111 ff. - Bierfelder, W.: Die Marktentnahme. Eine Analyse ihrer Bestimmungsfaktoren, Bd. 10 der Schriftenreihe der GfK-Gesellschaft für Konsumforschung e.V., Nürnberg 1959, S. 113 ff. - Edwards, C.D.: Maintaining Competition, New York-Toronto-London 1949 - Haerry, H.: Die Intensität des Wettbewerbs. Ein theoretischer Beitrag. Winterthur 1954, S. 11 ff. - Henzler, R.: Das Unternehmen in der modernen Wettbewerbswirtschaft, in: Gegenwartsfragen der Unternehmung. Festschrift zum 70. Geburtstag von F. Henzel. (Hrsg.: B. Bellinger), Wiesbaden 1961, S. 87-98 - Meyer, C.W.: Möglichkeiten der Konkurrenzpolitik in: BFuP 1961, S. 495-507 - Ott, A.E.: Marktform und Verhaltensweise, Stuttgart 1959, S. 42 ff. - Scheubrein, H.: Horizontale, vertikale und totale Konkurrenz, Bd. 7 der Schriftenreihe der GfK-Gesellschaft für Konsumforschung e.V., Nürnberg 1958, S. 28 ff. - Schneider, E.: Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, 12. Aufl., Tübingen 1969, S. 68 ff. und Vershofen, W.: Wettbewerb als System der Gegenkräfte. Gutachten zum Entwurf eines Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen. Als Nachdruck hrsg. von der Wilhelm-Vershofen-Gesellschaft e.V., Stuttgart 1969, S. 17 ff.

auch immer geartete Wertung der bestehenden Wettbewerbstheorien vorzunehmen. Für unsere Untersuchung mag es genügen, den Wettbewerb zwischen Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen im Geldkreditgeschäft als das Bestreben der beiden Konkurrenten zu bezeichnen, ihren jeweiligen Marktanteil durch marktpolitische Aktivitäten zu erhalten bzw. zu vergrößern.

I. Charakterisierung des Wettbewerbs zwischen Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen

In den letzten Jahren hat sich sowohl die Praxis als auch die Theorie verstärkt den Problemen des Wettbewerbs und des Einsatzes wettbewerbspolitischer Instrumente in der Kreditwirtschaft zugewandt.¹⁾ Die meisten wissenschaftlichen Beiträge beschränken jedoch ihre Untersuchungen ausschließlich auf den Bereich der Versicherungswirtschaft²⁾ bzw. nur auf

1) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft. Der Wettbewerb zwischen den Hypothekarkreditinstituten in der Wohnungsbaufinanzierung. Bd. 75 der Reihe: Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, hrsg. von Voigt, F., Berlin 1974, S. 17.

2) Vgl. u. a. Braeß, P.: Über das Wettbewerbssystem der Versicherung, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 1962, S. 255-267 - Kühlken, W.: Grundlagen und Grundprobleme der Versicherungswerbung, Diss. Nürnberg 1956 - Lukarsch, G.: Die Kapitalanlagepolitik der privaten Lebensversicherungs-Unternehmen im Hinblick auf die Erstellung kaufkraft-äquivalenter Versicherungsleistungen, a.a.O. - Süchting, J.: Schwerpunkte im Versicherungsmarketing, in: ZfK 1970, S. 226-227, 267-270.

den Wettbewerb innerhalb der Bankwirtschaft¹⁾, ohne auf die gegenseitigen Wettbewerbsbeziehungen zwischen den

1) Vgl. u. a. Aust, E.: Der Wettbewerb in der Bankwirtschaft, a.a.O. - Becker, W.D.: Wettbewerb in der Kreditwirtschaft: Das deutsche Beispiel, in: Sparkasse 1972, S. 134-139 - Berg, G.: Der Wettbewerb zwischen den privaten Hypothekenbanken und den im langfristigen Kreditgeschäft tätigen öffentlich-rechtlichen Kreditinstituten, Diss. Frankfurt 1968 - Brandt, H.D.: Marketing - ein alter Hut?, in: Sparkasse 1970, S. 208-209 - Geiger, H.: Die Sparkassen im Wettbewerb, in: Leistung, Wettbewerb, sozialer Fortschritt. Deutscher Sparkassentag 1969, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1969, S. 45-55 - Hahn, O.: Das absatzpolitische Instrumentarium der Depositenbank, in: ÖBA 1966, S. 326-344 - Hepp, H.M.: Ansätze für praktisches Marketing, in: Sparkasse 1971, S. 59 f. - Janberg, H.: Banken und Sparkassen im Wettbewerb. Beiträge zur Untersuchung der gesetzlichen und verwaltungsmäßigen Begünstigungen im Kreditgewerbe, Frankfurt 1966 - Kittel, H.: Hypotheken-Marketing. Aufbau einer marktpolitischen Konzeption, in: DLK 1972, S. 127-135 - Klauhs, H.: Marketing in der Kreditwirtschaft, in: BI 1970, S. 144-148 - Kleinhaus, J.: Die Raiffeisenbanken. Umriss der zukünftigen Entwicklung, in: BI 1970, S. 141-143 - Köhl, H.: Das marktpolitische Instrumentarium der Bank unter besonderer Berücksichtigung der Werbung, Diss. Göttingen 1967 - Küppers, B.: Marketing bei Kreditinstituten, in: Sparkasse 1970, S. 69-74 - Kulhavy, E.: Marketing für Sparkassen, in: ÖBA 1968, S. 120-132 - Loos, N.: Die Marktpolitik der Kreditinstitute, Wiesbaden 1969 - Schleicher, R.: Marketing bei Raiffeisenbanken, in: BI 1970, S. 177-181 - Stössel, R.: Arten und Formen des Wettbewerbs im Kreditgeschäft der Depositenbanken in der Bundesrepublik Deutschland, Diss. Würzburg 1958 - Weiss, U.: Marktforschung, Absatzpolitik und längerfristige Planung bei Kreditinstituten, in: Bank-Betrieb 1967, S. 334-339 - Zügel, W.: Modernes Sparkassen-Marketing als Voraussetzung einer kundenorientierten Geschäftspolitik, in: Sparkassen in öffentlicher Verantwortung, Deutscher Sparkassentag 1973, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1973, S. 124-137 - o.V.: Die Sparkassen im Wettbewerb, a.a.O., S. 19-118.

beiden Konkurrenten ausführlich einzugehen, die sowohl im Aktiv- als auch im Passivgeschäft auftreten können.

a) Der Wettbewerb im Passivgeschäft

Die einzelnen Leistungstypen im Passivgeschäft der Universalbanken und der Lebensversicherungsunternehmen lassen sich nicht eindeutig miteinander vergleichen. Das angesprochene Problem sei kurz mit einem Vergleich des Spareinlagen- und Lebensversicherungsgeschäftes erklärt:

Beim Spareinlagengeschäft¹⁾ garantieren die Banken grundsätzlich nur die Sicherheit der Einlagen bei regelmäßiger Verzinsung. Die Rückzahlung der Einlagen kann innerhalb der gesetzlichen²⁾ bzw. innerhalb besonders vereinbarter Kündigungsfristen nur bis zur Höhe der geleisteten Sparbeiträge zuzüglich der aufgelaufenen Zinsen erfolgen.

Der Leistungstyp "Lebensversicherung" beinhaltet zwar auch die finanzielle Sicherstellung bestimmter Personen und auch die Beiträge der Versicherungsnehmer können im wirtschaftlichen Sinne als langfristige Spareinlagen angesehen werden (s. S. 17 ff.), jedoch ist die von den Lebensversicherungsunternehmen garantierte Leistung völlig anders geartet als die der Banken im Spargeschäft, da die zu erbringende Versicherungsleistung in ihrer Fälligkeit und in ihrer betragsmäßigen Höhe ausschließlich vom Eintritt des Sterbefalls bzw.

1) § 21 KWG definiert Spareinlagen als Einlagen, die durch Ausfertigung einer Urkunde (Sparbuch) als solche gekennzeichnet sind und der Ansammlung oder Anlage von Vermögen dienen.

2) Vgl. § 22 KWG.

von der Erreichung eines bestimmten Lebensalters beim Versicherungsnehmer abhängt. Auch stellen die Beitragseinnahmen der Versicherungsunternehmen keine Einlagen dar; somit fehlt diesen - im Gegensatz zu den Universalbanken - die Fähigkeit der Geld- bzw. Kreditschöpfung.¹⁾

Im Hinblick auf den besonderen Risikocharakter des Versicherungsgeschäftes können somit die speziellen Leistungstypen im Passivgeschäft der beiden Konkurrenten nicht auf eine vergleichbare Basis gestellt werden. Hingegen lassen sich die Wettbewerbsbeziehungen im Passivgeschäft in allgemeiner Form darstellen: Mit den andersartigen und anderen Verwendungszwecken dienenden Leistungstypen im Passivgeschäft ziehen die Universalbanken bzw. Lebensversicherungsunternehmen Kaufkraft zum Nachteil des Konkurrenten ab, so daß sich die gegebene Wettbewerbssituation als Kaufkraftkonkurrenz²⁾ bezeichnen läßt.

b) Der Wettbewerb im Aktivgeschäft

Im Gegensatz zum Passivgeschäft können die einzelnen Leistungstypen im Kreditgeschäft für beide Konkurrenten allgemein gültig bestimmt werden. Da wir uns im Rahmen unserer Aufgabenstellung ausschließlich auf das Geldkreditgeschäft beschränken wollen, wird sich in den folgenden Abschnitten die Untersuchung des Wettbewerbs zwischen Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen schwerpunktmäßig mit dem Hypothekarkredit-, Schuldenscheindarlehen- und Policenbeleihungsgeschäft befassen.

1) Vgl. Müller, G./von Barga, M.: Individualversicherung, a.a.O., S. 1057 u. Steffan, F.: Begriff und Funktion des Realkredits, a.a.O., S. 68 ff.

2) Zum Begriff der Kaufkraftkonkurrenz vgl. Meyer, C.W.: Möglichkeiten der Konkurrenzpolitik, a.a.O., S. 499.

II. Bestimmungsfaktoren der Wettbewerbssituation im Geldkreditgeschäft der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen

Nach Aust ist die Wettbewerbssituation nur als relative Größe, somit "immer nur im Verhältnis zwischen mindestens zwei Marktteilnehmern zu bestimmen."¹⁾ Als Faktoren, die die Wettbewerbssituation determinieren, unterscheidet er in

- "a) die Marktdaten, das heißt die Bedingungen, welche als Grundfaktoren des Wettbewerbs von allen Konkurrenten eines bestimmten Wirtschaftsbereichs auf alle Fälle primär als wirksam angesehen werden müssen
- b) die Marktoperationen (Strategien) der Konkurrenten."²⁾

Die für das Geldkreditgeschäft der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen allgemein gültigen Marktdaten sind im folgenden Gegenstand der Untersuchung. In den späteren Abschnitten, in denen die Wettbewerbsbeziehungen zwischen diesen beiden Institutsgruppen bei den einzelnen Geldkreditgeschäften behandelt werden, gehen wir ausführlich auf die jeweiligen Marktstrategien ein.

1) Aust, E.: Der Wettbewerb in der Bankwirtschaft, Grundzüge und Anregungen für eine allgemeine Theorie, Frankfurt 1963, S. 41.

2) Ebenda, S. 45.

Die Wettbewerbssituation im Geldkreditgeschäft wird für die beiden hier untersuchten Konkurrenten von mehreren Einflußgrößen bestimmt: Neben unterschiedlichen Refinanzierungsbedingungen ist die Ausgangslage der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen noch von institutionellen Faktoren, bestehenden und nur schwer beeinflussbaren Präferenzen der Nachfrageseite sowie gesetzlichen und gesetzesähnlichen Vorschriften abhängig.

a) Refinanzierung

Die Refinanzierungskosten bilden bei allen Kreditanbietern die Untergrenze für den in Anrechnung zu bringenden Preis.¹⁾ Sie stellen bei fast allen Entscheidungen über die Aufnahme und Durchführung von Marktoperationen das entscheidende Kriterium dar. Ohne die Möglichkeit, sich auf Dauer zu unter dem Zinserlös liegenden Kosten refinanzieren zu können, ist die Aufnahme des Kreditgeschäftes ökonomisch nicht sinnvoll.

Für die Universalbanken und Lebensversicherungen sind unterschiedliche Refinanzierungsmöglichkeiten für ihr Geldkreditgeschäft gegeben, die auch zu unterschiedlichen Refinanzierungskosten führen.

1) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 89 und Schmitz-Morkramer, C.: Finanzierungsaufgaben und Ausleihungspraxis der privaten Hypothekenbanken, in: Janberg, H. (Hrsg.): Finanzierungshandbuch, 2. Aufl., Wiesbaden 1969, S. 564 f.

1. Die kapitalmarktabhängige Refinanzierung der Universalbanken

Den Universalbanken stehen vielfältige Möglichkeiten zur Beschaffung der für ihr Aktivgeschäft erforderlichen Mittel zur Verfügung. Sie refinanzieren sich entweder über die ihnen anvertrauten Kundeneinlagen oder über die Ausgabe ihrer Schuldverschreibungen.¹⁾ Die Kosten, die bei der Beschaffung dieser für ihr Kreditgeschäft erforderlichen Mittel anfallen, bezeichnen wir im folgenden als Refinanzierungskosten.²⁾

Die Probleme, die bei der Ermittlung eines funktionalen Zusammenhangs zwischen einzelnen Aktiv- und Passivgeschäften bestehen, gelten naturgemäß gleichermaßen für die Zurechenbarkeit von Refinanzierungskosten zu bestimmten Aktivgeschäften. Hierbei gilt, daß diese Zuordnungsprobleme um so größer sind, je umfangreicher der Katalog der Aktiv- und Passivgeschäfte einer Bank ist.³⁾ Auf diese besonders im

-
- 1) Vgl. Fischer, O.: Die Liquiditätsdispositionen der Kreditbanken, a.a.O., S. 382 - Kittel, H.: Hypotheken-Marketing, a.a.O., S. 129 - Mülhaupt, L.: Wettbewerb und Strukturwandel in der Kreditwirtschaft unter besonderer Berücksichtigung des langfristigen Kreditgeschäfts, in: DLK 1969, S. 654 - Richebächer, K.: Das Kreditgeschäft der Geschäftsbanken und dessen Refinanzierung, in: DLK 1971, S. 59-63 - Stähr, H.-C.: Grundlagen der Refinanzierung kapitalmarktabhängiger Kreditinstitute, in: DLK 1973, S. 718.
 - 2) Vgl. Giese, R.: Bedeutung und Umfang der Zinsspanne bei Hypothekenbanken und Sparkassen, in: Sparkasse 1965, S. 239-246.
 - 3) Vgl. Kummert, P.: Die Zinsspanne im Realkreditgeschäft ist gering, in: Die Zinsspanne im Universalbanksystem, Beilagenheft zu "Der Volkswirt", Heft 42/1967, S. 37.

Universalbankenbereich auftretenden Zuordnungsschwierigkeiten kann hier nicht weiter eingegangen werden.¹⁾ Es soll die Feststellung genügen, daß im langfristigen Kreditgeschäft²⁾ der Universalbanken die Zuordnung entsprechender Passivgeschäfte durch die Anlagevorschriften und -grundsätze des Bundesaufsichtsamtes für das Kreditwesen bzw. sonstiger Aufsichtsorgane und Gewährsträger sowie durch Berücksichtigung der in der Praxis eingehaltenen Finanzierungsregeln erfolgen kann.

aa) Arten der Refinanzierung

Tabelle 2, aus der die Fremdmittelstruktur der Universalbanken ersichtlich ist, gibt erste Hinweise auf die Art der Refinanzierung des langfristigen Kreditgeschäftes bei den einzelnen Universalbanktypen:

-
- 1) Zu diesen Problemen und den hierzu entwickelten Lösungsmöglichkeiten vgl. u. a. Bühler, W.: Die Schichtenbilanz als Instrument der Leistungsanalyse für die Kreditbank, in: Kredit und Kapital 1970, Nr. 4, S. 408-440 - Güde, U.: Die Bank- und Sparkassenkalkulation, ihre Darstellung und Kritik, Meisenheim/Glan 1967 - Kaminsky, S.: Die Kosten- und Erfolgsrechnung der Kreditinstitute, Meisenheim/Glan 1955 - Süchting, J.: Kalkulation und Preisbildung der Kreditinstitute, Frankfurt/Main 1963 - Wilkens, K.: Modifizierte Gesamtzinsspannenrechnung als Planungsinstrumente der Bankleitung, in: Betriebswirtschaftliche Blätter für die Praxis der Sparkassen und Girozentralen 1974, S. 33-42, 88-92 - Zimmerer, C.: Bankkostenrechnung, Frankfurt/Main 1956.
 - 2) Die in diesem Abschnitt getroffenen Feststellungen gelten grundsätzlich für das langfristige Aktivgeschäft der Universalbanken. Da die Hypothekarkredite und Schuldscheindarlehen den langfristigen Krediten zuzuordnen sind, treffen für sie diese Ausführungen ebenso zu wie für den Teil des Policenbeleihungsgeschäftes, dem langfristiger Charakter beizumessen ist.

Die Sparkassen refinanzieren ihr langfristiges Aktivgeschäft ausschließlich aus Spareinlagen und -obligationen.¹⁾ Die gleichen Refinanzierungsbedingungen liegen für Kreditgenossenschaften vor.²⁾

Das Refinanzierungspotential im langfristigen Kreditgeschäft der Girozentralen wird durch den Umfang ihrer Eigenemissionen und das Volumen ihrer langfristigen Termineinlagen bestimmt.³⁾

Bei den Kreditbanken erfolgt die langfristige Kreditgewährung überwiegend aus den in den letzten Jahren stetig zunehmenden Spareinlagen sowie über die Ausgabe eigener Schuldverschreibungen.⁴⁾

-
- 1) Vgl. Falter, M.: Zinsgleitklauseln. Eine Stellungnahme zum Stützel-Gutachten, in: Sparkasse 1965, S. 138 - Franken, E.: Das Hypothekengeschäft der öffentlichen Sparkassen, in: DLK 1961, S. 459 f. - Giese, R.: Bedeutung und Umfang der Zinsspanne bei Hypothekenbanken und Sparkassen, in: Sparkasse 1965, S. 239 u. S. 244 - Kurth, R.: Das Kreditangebot der Sparkassenorganisation, in: DLK 1971, S. 108 ff. und Tornier, K.: Realkredit zwischen Universal- und Spezialkreditsystem, a.a.O., S. 94.
 - 2) Vgl. Güde, U.: Die Entwicklung des langfristigen Kredits, in: Sparkasse 1969, S. 89 f. und Hahn, O.: Das langfristige Kreditgeschäft bei gewerblichen und ländlichen Kreditgenossenschaften, in: Archiv für öffentliche und freigewerkschaftliche Unternehmen, hrsg. von G. Weisser, 1962, Bd. 6, Heft 1, S. 5.
 - 3) Zu den Refinanzierungsmöglichkeiten der Girozentralen vgl. auch Franck, H.: Die Geschäftsstruktur der Bankengruppen Mitte 1972, a.a.O., S. 97.
 - 4) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 90 und Richebächer, K.: Das Kreditgeschäft der Geschäftsbanken und dessen Refinanzierung, a.a.O., S. 59 ff.

bb) Direkte Refinanzierungskosten

Die Faktoren, die direkt auf die Refinanzierungskosten der Universalbanken einwirken und als wertbedingte Kosten den für das langfristige Kreditgeschäft zurechenbaren Passivgeschäften zugeordnet werden können, sind im wesentlichen:

- Die jeweiligen Zinssätze für Spareinlagen, für sonstige langfristige Einlagen¹⁾ sowie der Zins für ausgegebene Inhaberschuldverschreibungen.
- Die jeweiligen Mindestreservesätze für die dem langfristigen Kreditgeschäft zugrunde liegenden Einlagen.
- Die Liquiditätsvorschriften der Aufsichtsbehörde und der jeweiligen Gewährsträger.
- Die flüssigen Mittel, die als Kassenreserve gehalten werden müssen.²⁾

Zu den direkten, leistungsabhängigen Refinanzierungskosten zählen hier die Kosten im zurechenbaren Passivgeschäft, die unabhängig von der wertmäßigen Höhe der Passivgeschäfte anfallen (z. B. Materialkosten für Sparbücher). Sie entstehen grundsätzlich bei der Sammlung von Einlagen bzw. der Ausgabe von Inhaberschuldverschreibungen.

1) Hier fallen - im Gegensatz zur Refinanzierung über den Absatz von Pfandbriefen - keine Disagiokosten an.

2) Vgl. im einzelnen Giese, R.: Bedeutung und Umfang der Zinsspanne bei Hypothekenbanken und Sparkassen, a.a.O., S. 244 ff. - Falter, M.: Die Praxis des Kreditgeschäfts bei Sparkassen und anderen Kreditinstituten, 7. Aufl., Stuttgart 1971, S. 45 ff. - Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 319 ff. sowie Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 95.

cc) Indirekte Refinanzierungskosten

Die Faktoren, die nicht direkt in Bezug zur Refinanzierungssituation der Universalbanken stehen, aber sehr wohl auf die Kosten im Passivgeschäft einwirken können, sind vor allem durch die jeweilige Kapitalmarktlage bedingt. So wirkt sich die jeweilige Situation auf dem Kapitalmarkt in rentabilitätsmäßiger (durch Senkung oder Erhöhung der Einlagenzinsen) und liquiditätsmäßiger Hinsicht (durch Veränderung der Mindestreservesätze) aus.

Daher berücksichtigen alle Universalbanken in ihren preispolitischen Überlegungen im langfristigen Kreditgeschäft die jeweilige Kapitalmarktlage.¹⁾ Der Kapitalmarktpreis ist oftmals wichtiger als der Einfluß der Zinsen für Spareinlagen.²⁾

2. Die Refinanzierung der Lebensversicherungen aus den Beitragseinnahmen

Wie bereits früher gesagt (s. S. 17 ff.), werden die Kapitalanlagen der Lebensversicherungsunternehmen überwiegend aus den Beitragsanteilen ihrer Versicherungsnehmer refinanziert, denen wirtschaftlich langfristiger Spareinlagencharakter zuzusprechen ist. Da die Geldbeschaffung der Lebensversicherungsunternehmen weitgehend auf vertraglicher Bindung besteht, ist sie von der wirtschaftlichen Entwicklung ebenso unabhängig wie

1) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 104.

2) Vgl. Deutsche Bundesbank: Veränderung der Zinsstruktur in der Bundesrepublik Deutschland seit 1967, in: Monatsbericht Oktober 1971, S. 36-42.

von der Entwicklung des Kapitalmarktes und dessen Zinsschwankungen.¹⁾ Daneben stehen noch Gewinnanteile, die zur späteren Ausschüttung an die Versicherungsnehmer bestimmt sind²⁾ sowie bereits gutgeschriebene Gewinnanteile, die von den Versicherungsnehmern nicht zur Prämienverbilligung sondern zur Ansammlung bei den Versicherungsunternehmen verwandt wurden, im Ausleihgeschäft der Lebensversicherungsunternehmen als Refinanzierungskapital³⁾ zur Verfügung.⁴⁾

Die Refinanzierungskosten der Lebensversicherungsunternehmen werden somit durch folgende Faktoren bestimmt:

- Die Höhe des Zinses, den der Versicherungsnehmer auf seine Sparleistung erhält.⁵⁾
- Die Höhe des Zinses für Gewinnanteile, die zur späteren Ausschüttung bestimmt sind bzw. für bereits gutgeschriebene Gewinnanteile.⁶⁾

1) Vgl. Mülhaupt, L.: Wettbewerb und Strukturwandel in der Kreditwirtschaft unter besonderer Berücksichtigung des langfristigen Kreditgeschäfts, in: DLK 1969, S. 655 sowie Müller, G.: Versicherungswirtschaft und Kapitalmarkt, a.a.O., S. 23.

2) Diese Gewinnanteile sind in der passiven Bilanzposition "Rückstellungen für Beitragsrückerstattung" enthalten.

3) Diese Passivposten sind allerdings im Vergleich zu den Deckungsrückstellungen betragsmäßig relativ unbedeutend (s. Tabelle 6).

4) Vgl. von Bargen, M.: Das Ausleihungsgeschäft der Lebensversicherungsunternehmen, a.a.O., S. 471 und Arps, L.: Versicherung und Kapitalmarkt, a.a.O., S. 1736.

5) Dieser sogenannte Rechnungszins wird für die gesamte Vertragsdauer des jeweiligen Versicherungsvertrages garantiert. Vgl. von Bargen, M.: Das Ausleihungsgeschäft der Lebensversicherungsunternehmen, a.a.O., S. 471.

6) Dieser sogenannte Ansammlungszins kann von Zeit zu Zeit von den Versicherungsunternehmen den Erträgen aus dem Kapitalanlagegeschäft angepaßt werden. Vgl. ebenda, S. 471.

Durch diese von der jeweiligen Kapitalmarktlage unabhängigen Refinanzierungskosten¹⁾ liegen für die Lebensversicherungswirtschaft gegenüber den Universalbanken wesentlich günstigere Voraussetzungen vor. Ein weiterer Vorteil ist, daß sie keiner Mindestreservepflicht unterliegt und somit auch etwaige Schwankungen der Mindestreservesätze bei ihrer Preiskalkulation im Geldkreditgeschäft - wie auch bei allen anderen Kapitalanlagen - unberücksichtigt lassen kann.

b) Institutionelle Faktoren

Neben den unterschiedlichen Refinanzierungsbedingungen für die beiden Konkurrenten finden sich auch institutionelle Faktoren, welche die Ausgangslage der beiden Konkurrenten im Kreditgeschäft beeinflussen. Unter institutionellen Faktoren verstehen wir dabei solche Einflüsse, die sich aus der durch den Geschäftszweck bestimmten Eigenart des jeweiligen Unternehmenstyps ergeben.

In unserer Begriffsbestimmung der Universalbank (s. S. 2 f.) haben wir diese als ein Institut charakterisiert, das durch ein breites Angebot von Bankgeschäften gekennzeichnet ist. In § 1 Abs. 1 Satz 2 Ziff. 2 KWG 1961 wird vom Gesetzgeber als typisches Bankgeschäft auch die Kreditleistung²⁾ genannt.

1) Vgl. auch Steffan, F.: Der langfristige Kredit in der Hochkonjunktur, in: DLK 1961, S. 3.

2) Zum Wesen der Kreditleistung vgl. Witte, E.: Zum Begriff der bankbetrieblichen Kreditleistung, in: BFuP 1957, S. 268-280. Hinsichtlich des allgemeinen Begriffs der bankbetrieblichen Leistung vgl. Kaminsky, S.: Die Kosten- und Erfolgsrechnung der Kreditinstitute, Bd. 1 der "Bankbetrieblichen Schriftenreihe", hrsg. von Hagenmüller, K.F., Meisenheim 1955, S. 19-26.

Im Gegensatz hierzu wird das Lebensversicherungsunternehmen als ein Institut definiert, dessen eigentliches und primäres Ziel das Lebensversicherungsgeschäft ist (s. S. 14 f.). Die Kapitalanlagetätigkeit und somit auch das Geldkreditgeschäft sind nur eine Begleiterscheinung des Versicherungsgeschäftes.¹⁾ Insofern kann bereits aus den Begriffsbestimmungen der beiden Institutsgruppen auf grundlegende institutionelle Unterschiede im Geldkreditgeschäft geschlossen werden.

Auch das allgemeine, völlig gegensätzliche Absatzsystem (s. S. 107 ff.) der beiden Institutsgruppen - Filialsystem der Universalbanken versus Vertreter-System der Versicherungen - sowie der Verzicht auf das Kontokorrentkreditgeschäft durch Lebensversicherungen verdeutlicht die in der jeweiligen Institution begründeten Unterschiede.

Diese institutionellen Unterschiede zwischen Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen sind der Grund für die unterschiedliche Bedeutung des Geldkreditgeschäftes. Während es für die Banken das bedeutendste Aktivgeschäft ist,²⁾ dient es den Lebensversicherungsunternehmen primär "als Mittel des Absatzes von Versicherungsleistungen."³⁾

1) Die Kalkulation der Prämien, die von den Versicherungsnehmern erhoben werden, erfolgt grundsätzlich so, daß die durch Versicherungsfälle anfallenden Kosten voll gedeckt sind. Da es jedoch nicht möglich ist, die Prämienzahlungen und die Zahlungen für eingetretene Versicherungsfälle zeitlich so abzustimmen, daß keine zeitweiligen Überschüsse entstehen, gebietet ausschließlich die wirtschaftliche Vernunft eine dem technischen Betrieb der Versicherung Rechnung tragende vorübergehende Anlage dieser Überschüsse. Vgl. Müller, G./von Bargen, M.: Individualversicherung, a.a.O., S. 1053 ff.

2) Vgl. Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 510.

3) Ebenda, S. 511.

1. Die Organisationsstruktur unter Berücksichtigung des primären Unternehmenszieles

Aus der Dominanz des Versicherungsgeschäftes ergeben sich zwangsläufig Auswirkungen auf die Organisationsstruktur der Lebensversicherungsunternehmen. So bedienen sie sich seit jeher beim Absatz ihrer Versicherungsleistungen einer zahlenmäßig großen Außendienstorganisation (s. S. 108), deren Verkäufer überwiegend nur im eigentlichen Versicherungsgeschäft ausgebildet sind. Durch die ausschließlich auf die sichere und rentable Anlage ihrer Prämienüberschüsse ausgerichtete Kapitalanlagetätigkeit sind bei den Lebensversicherungsunternehmen die personellen und organisatorischen Voraussetzungen im Geldkreditgeschäft zwangsläufig auf das notwendige Mindestmaß beschränkt.

Bei den Universalbanken zeigt sich hier ein völlig anderes Bild. Beim Realtyp der Universalbank in der Bundesrepublik Deutschland ist das Kreditgeschäft schlechthin das klassische, das bedeutendste Bankgeschäft, dessen besonderer Pflege alle Anstrengungen gelten. In der Praxis wird dem Personal, das für das Kreditgeschäft zuständig und verantwortlich ist, jede erdenkliche Unterstützung gegeben. Sie können sich uneingeschränkt in ihrer Tätigkeit auf sämtliche Abteilungen des jeweiligen Bankbetriebes stützen. Als erstes läßt sich somit bei den Universalbanken festhalten, daß von ihnen das Kreditgeschäft als das wichtigste Aktivgeschäft verstanden wird.¹⁾ Durch diese Bedeutung findet das Kreditgeschäft im personellen und organisatorischen Bereich der Kreditinstitute entsprechende Berücksichtigung.

1) Vgl. Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 510.

Ein zweiter wesentlicher Unterschied zu den Lebensversicherungsunternehmen sind die weitaus besseren Informationsmöglichkeiten über die jeweiligen Kreditnehmer bei den Universalbanken. So lassen sich vielfach Informationen über die Bonität, Vermögensverhältnisse, wirtschaftliche Lage, Zahlungsweise etc. allein dadurch gewinnen, daß der jeweilige Kreditantragsteller seine Konten bei der kreditgebenden Bank unterhält oder dort einen Teil seiner Vermögenswerte deponiert hat. Den Universalbanken ist somit aufgrund ihres breiten Leistungsangebotes die Kreditwürdigkeitsprüfung vielfach wesentlich erleichtert.

Insbesondere durch die Beobachtung und Analyse der Kontoumsätze ihrer Kreditnehmer im Kontokorrentgeschäft ist den Universalbanken ein Instrument der Kreditwürdigkeitsprüfung gegeben, das den Lebensversicherungsunternehmen gänzlich fehlt. Die Umsätze in laufender Rechnung lassen den Universalbanken oftmals Rückschlüsse auf die Bonität und Zahlungsweise ihrer Kunden sowie deren Schuldner zu.¹⁾ Die Bedeutung der Kontoumsätze für die Kreditwürdigkeitsprüfung ist jedoch nicht für alle Kreditleistungstypen gleich groß. Grundsätzlich bietet die Beobachtung der Kontoumsätze aber den Universalbanken die Möglichkeit, erste, allgemeine Anhaltspunkte für die Kreditwürdigkeit des jeweiligen Kunden zu finden. Zusätzliche Hilfsmittel bieten die Auskunftsmöglichkeiten der Banken untereinander bzw. der gewerblichen Aus-

1) Im einzelnen kann hier auf die Bedeutung der Kontoumsätze für die Kreditwürdigkeitsprüfung der Universalbanken nicht eingegangen werden. Vgl. hierzu z. B. Rittershausen, H.: Finanzwirtschaft. Die kurzfristigen Finanzdispositionen. Sonderdruck aus Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. I Betriebswirtschaft, Köln-Opladen 1966, S. 383 f. und derselbe: Bankpolitik, Frankfurt/Main 1956, S. 211 f., Anmerkung 40.

kunfteien.¹⁾

Dies alles führt dazu, daß die Kreditwürdigkeitsprüfung den Universalbanken in aller Regel wesentlich mehr erleichtert ist als den Lebensversicherungsunternehmen.

2. Präferenzen der Marktgegenseite

Heute unterhalten alle Unternehmen und die weitaus meisten Lohn- und Gehaltsempfänger Konten bei einer Universalbank und wickeln somit einen Großteil ihrer finanziellen Angelegenheiten über ihre Bank und in Zusammenarbeit mit ihrer Bank ab. So wird bei bestehender Nachfrage nach Krediten aller Art meist zuerst an die jeweilige Hausbank herangetreten.²⁾ Diese in der Institution und Tradition der Kreditinstitute begründeten Präferenzen der Nachfrageseite, die für die meisten Bankgeschäfte Gültigkeit besitzen, kommen naturgemäß auch im Kreditgeschäft zum Tragen.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß den Universalbanken durch ihre Organisationsstruktur und ihr breites Kreditleistungsangebot sowie durch ihr Verständnis als universelle Finanzierungsinstitute wesentliche institutionelle Vorteile im Geldkreditgeschäft beizumessen sind.

-
- 1) Diese Auskunftsmöglichkeiten stehen auch den Lebensversicherungsunternehmen offen. Allerdings lehnen es die meisten Banken ab, an Nichtbanken Auskünfte über ihre Kunden zu erteilen.
 - 2) Diese Entwicklung wird von den Universalbanken durch eine gezielte Förderung ihres Images als "finanzielle Ratgeber" verstärkt. Vgl. hierzu die verschiedenen Werbeslogans der Universalbanken in den Werbemedien.

c) Anlagevorschriften und -grundsätze

Im Gegensatz zu den Spezialbanken ist bei den Universalbanken und den Lebensversicherungsunternehmen die Anlageart nicht durch die Aufbringung der Mittel vorausbestimmt.¹⁾

Im Interesse der Bank- und Versicherungswirtschaft einerseits und der Kreditnehmer andererseits war es jedoch unumgänglich, daß das Kreditgeschäft der Banken bzw. die Kapitalanlagetätigkeit der Lebensversicherungsunternehmen einer gesetzlichen Reglementierung und Aufsicht unterstellt wurde:

Die Versicherungen unterliegen durch die Besonderheiten des Versicherungsgeschäftes gewissen Beschränkungen, die aus dem technischen Betrieb der Versicherung resultieren.²⁾ Aus diesem Grunde sind bei ihrer Anlagetätigkeit nicht nur rechtliche Vorschriften zu beachten, die im Interesse der Versicherten, der Versicherungsunternehmen und des Staates geschaffen wurden, sondern auch Anlagegrundsätze, die der besonderen Struktur des Versicherungsgeschäftes Rechnung tragen und letztlich erst eine wirksame Anlagepolitik der Lebensversicherungsunternehmen zulassen.³⁾

So hat der Staat durch das Gesetz über die Errichtung eines Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungs- und Bausparwesen

1) Bei den Pfandbriefinstituten ist z. B. der Erlös aus der Emission von Pfandbriefen zur Anlage in erststellige Hypotheken, bei Bausparkassen z. B. die Bausparguthaben zur Anlage in nachrangige Hypotheken bestimmt.

2) Vgl. Müller, G./von Barga, M.: Individualversicherung, a.a.O., S. 1057.

3) Vgl. ebenda, S. 1057 und Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 37 ff.

vom 31. Juli 1951 (BAufsAG)¹⁾ eine oberste Aufsichtsbehörde auf Bundesebene geschaffen, welche die Geschäftstätigkeit sämtlicher privaten deutschen Versicherungsunternehmen überwacht.²⁾ Diese gesetzlichen Grundlagen werden durch landesrechtliche Vorschriften ergänzt, die für öffentlich-rechtliche Versicherungsunternehmen gelten, soweit nicht auch sie Bundesrecht unterstehen.³⁾

Alle privaten Versicherungsunternehmen und die öffentlich-rechtlichen Versicherungsanstalten⁴⁾ unterliegen den Vorschriften des Gesetzes über die Beaufsichtigung der privaten Versicherungsunternehmen und Bausparkassen (VAG) vom 6.6.1931⁵⁾ und den seitherigen Änderungen.

Die Zielsetzung der für das Bankgewerbe gültigen gesetzlichen Vorschriften⁶⁾ ist "die Erhaltung der volkswirtschaftlichen Funktionsfähigkeit des Kreditgewerbes und der Schutz der Bankgläubiger sowie ganz allgemein die Gewährleistung der notwendigen Ordnung im Kreditwesen."⁷⁾

1) BGBI. I S. 480. In der Fassung des ErgG v. 22.12.1954 (BGBI. I S. 301).

2) Vgl. Nowak, E.: Die Aufsicht über die Individualversicherung in Westdeutschland, in: Versicherungswirtschaft 1973, S. 137-138.

3) Vgl. BAufsAG § 2 Abs. 3.

4) Die öffentlich-rechtlichen Versicherungsanstalten unterliegen in wesentlichem Umfang entsprechend anwendbaren Bestimmungen des VAG (§ 1 Abs. 2 Satz 2 der VO über die Durchführung der VO zur Vereinheitlichung der Versicherungsaufsicht v. 22.6.1943, RGBI. I S. 363).

5) RGBI. I S. 315, 750.

6) Sie sind festgehalten im "Gesetz über das Kreditwesen (KWG)" vom 10.7.1961, das heute in der Fassung vom 15.8.1969 gilt.

7) Jährig, A./Schuck, H.: Handbuch des Kreditgeschäfts, 2. Aufl., Wiesbaden 1975. S. 39.

Zentrales Aufsichtsorgan aller Kreditinstitute ist das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen (BAK), Berlin. Es soll allen Mißständen im Kreditwesen entgegenreten, die zu erheblichen Nachteilen für die Volkswirtschaft führen können oder eine ordnungsgemäße Durchführung der Bankgeschäfte behindern. Seit 1972 ist im Zuge einer Kompetenzneuregelung das Bundesfinanzministerium für das BAK zuständig.

Im folgenden stellen wir den für das Geldkreditgeschäft der Lebensversicherungen allgemein relevanten gesetzlichen Vorschriften und Anlagevorschriften die der Universalbanken vergleichend gegenüber. Die für die einzelnen Kreditgeschäfte speziell gültigen Vorschriften werden in den folgenden Abschnitten bei der Untersuchung der jeweiligen marktpolitischen Instrumente im Hypothekarkredit-, Schulscheindarlehen- und Policendarlehensgeschäft behandelt.¹⁾

1. Wirtschaftliche Grundsätze

Neben den drei klassischen Anlagekriterien der Versicherungswirtschaft Sicherheit, Rentabilität und Liquidität werden im Schrifttum in neuerer Zeit noch die Anlagegrundsätze Streuung und kongruente Deckung herausgestellt,²⁾ bei denen es sich um

1) Vgl. S. 64 ff., 129 ff. und 145 ff.

2) Vgl. von Barga, M.: Das Ausleihungsgeschäft der Lebensversicherungsunternehmen, in: DLK 1961, S. 471 f. - Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 48 ff. - Hax, K.: Die Kapitalanlagepolitik der Lebensversicherungs-Unternehmen im Hinblick auf das Problem der wertbeständigen Versicherung, in: Beiträge zur Versicherungswirtschaft, Festgabe für W. Rohrbeck, hrsg. von Möller, H., Berlin 1955, S. 162 ff. und Müller, G./von Barga, M.: Individualversicherung, a.a.O., S. 1057 ff.

spezielle Aspekte des Sicherheitsprinzips handelt. Ohne an dieser Stelle die in der Literatur ausführlich behandelten wirtschaftlichen Anlagegrundsätze näher zu durchleuchten, sei kurz festgestellt, daß die Beachtung dieser Grundsätze der kaufmännischen Verantwortlichkeit der Lebensversicherungsunternehmen entspringt und nach den Eigentümlichkeiten des einzelnen Versicherungsunternehmens und der jeweiligen gesamtwirtschaftlichen Situation gestaltet ist.¹⁾

Obige Ausführungen gelten grundsätzlich auch für die Universalbanken. Auch hier ist die Beachtung der genannten Anlagekriterien durch die ökonomischen Notwendigkeiten und durch die spezielle Situation des jeweiligen Kreditinstituts bestimmt.

In den gesetzlichen Vorschriften, auf die nachstehend kurz eingegangen wird, ist von den genannten Grundsätzen für die Lebensversicherungswirtschaft nur die "Sicherheit" behandelt. Für das Bankgewerbe findet neben der "Sicherheit" auch das Kriterium "Liquidität" gesetzliche Regelung.

2. Gesetzliche Vorschriften

aa) Vorschriften des VAG für die Kapitalanlagetätigkeit der Versicherungen

Da durch den Abschluß von Lebensversicherungen breite Bevölkerungsschichten die materielle Sicherstellung im Alter bzw.

1) Vgl. Müller, G./von Barga, M.: Individualversicherung, a.a.O., S. 1060 und Mahr, W.: Einführung in die Versicherungswirtschaft, Allgemeine Versicherungslehre, Berlin 1951, S. 265.

bei vorzeitigen Todesfällen die Versorgung ihrer Angehörigen gewährleisten wollen, ist es aufgrund seiner sozialpolitischen Verantwortung Aufgabe des Staates, durch gesetzliche Grundlagen und Beaufsichtigung der Versicherungsunternehmen die Auszahlung der fälligen Versicherungssummen in jedem Falle zu sichern.¹⁾ Neben dieses sozialpolitische Motiv tritt zeitweilig auch die wirtschaftliche Zielsetzung des Staates, durch gesetzliche Vorschriften das Sparkapital der Versicherungsunternehmen dorthin zu lenken, wo es volkswirtschaftlich am dringendsten gebraucht wird.²⁾

Die hier interessierenden gesetzlichen Kapitalanlagevorschriften für Lebensversicherungsunternehmen sind in §§ 68 und 69 VAG festgelegt. Die dort genannten Bestimmungen gelten für alle Anlagen, die aus dem Vermögen einer Versicherungsunternehmung "bis zur Höhe sämtlicher im Zusammenhang mit dem Versicherungsverhältnis stehenden Verpflichtungen eines Versicherungsunternehmens"³⁾ erfolgen.

Während die Universalbanken sämtliche Geldkreditgeschäfte betreiben können, läßt der Anlagekatalog in § 68 VAG für Lebens-

-
- 1) Vgl. Hax, K.: Die Kapitalanlagepolitik der Lebensversicherungs-Unternehmen im Hinblick auf das Problem der wertbeständigen Versicherung, a.a.O., S. 150.
 - 2) Vgl. Fritz, E.: Die Vermögensanlagen der Versicherungswirtschaft in aufsichtsbehördlicher Sicht, Heft 1 der Veröffentlichungen der Kölner Versicherungswissenschaftlichen Vereinigung e.V., hrsg. von Lobscheid, H.G., Berlin 1958, S. 19 ff. und Nowak, E.: Die Aufsicht über die Individualversicherung in Westdeutschland, in: Versicherungswirtschaft 1973, S. 137-138.
 - 3) Rundschreiben R 15/58 v. 20.12.58 (VerBAV 59, 1), wiedergegeben bei: Prölss, E.R.: Versicherungsaufsichtsgesetz, 5. Aufl., München-Berlin 1966, S. 528.

versicherungsunternehmen lediglich drei deckungsstockfähige Geldkreditgeschäfte zu:

- (1) den Hypothekarkredit,
- (2) das Schuldscheindarlehen,
- (3) das Policendarlehen.

Diese zum Deckungsstock gehörenden Kapitalanlagen der Lebensversicherungsunternehmen werden durch einen vom Aufsichtsrat des jeweiligen Unternehmens zu bestellenden Treuhänder überwacht (§§ 70 bis 76 VAG).

Die hier genannten wichtigsten gesetzlichen Vorschriften verdeutlichen, daß die Kapitalanlagetätigkeit der Lebensversicherungsunternehmen strengen Bestimmungen des Gesetzgebers unterworfen ist. Die im folgenden dargestellten Vorschriften des KWG für das Kreditgeschäft der Universalbanken lassen diesen weitaus größere Freiheit im Geldkreditgeschäft.

bb) Vorschriften des KWG für das Kreditgeschäft der Universalbanken

Die Vorschriften über das Eigenkapital und die Liquidität der Kreditinstitute (§§ 10 bis 12 KWG) zählen zu den wichtigsten Bestimmungen des KWG. In ihnen werden generelle Finanzierungsregeln aufgestellt:

- (a) § 10 KWG regelt - insbesondere zur Sicherung der den Banken anvertrauten Vermögenswerte - das Erfordernis einer "angemessenen Eigenkapitalausstattung".

- (b) In den Grundsätzen des BAK, die im Einvernehmen mit der Deutschen Bundesbank erstellt sind, werden bestimmte Finanzierungsnormen vorgeschrieben.¹⁾ Diese Grundsätze stellen keine Rechtsvorschriften dar. Sie zeigen nur die Interpretationen des BAK in der Frage des angemessenen Eigenkapitals und der ausreichenden Zahlungsbereitschaft.

Für das Kreditgeschäft der Universalbanken sind ferner folgende Beschränkungen hinsichtlich des "Einzelkredites" relevant:

- (a) Anzeigepflicht für "Großkredite" (Kredite, die 15 v. H. des haftenden Eigenkapitals übersteigen) an die Deutsche Bundesbank (§ 13 KWG).
- (b) Anzeigepflicht für "Millionenkredite" (Kredite über DM 1 Mio.) an die Deutsche Bundesbank (§ 14 KWG). Bei § 14 KWG ist eine Besonderheit zu beachten: Obgleich Versicherungen nicht als Kreditinstitute gelten (§2 Abs.1 KWG), unterliegen sie nach § 2 Abs. 2 KWG der Anzeigepflicht für Millionenkredite. In den Rückmeldungen der Deutschen Bundesbank sind somit auch die von Versicherungsunternehmen angezeigten Großkredite enthalten.
- (c) Anzeigepflicht für "Organkredite" (Kredite, die an in der Bank tätige Personen oder juristische Personen bzw. Personengesellschaften gewährt werden, mit denen eine enge personelle Verflechtung oder ein Beteiligungsver-

1) Die zur Zeit gültigen drei Grundsätze sind im Bundesanzeiger Nr. 17 vom 25.1.1969 veröffentlicht. Die seitherigen Änderungen wurden im Bundesanzeiger vom 5.1.1973 und 30.8.1974 bekanntgegeben.

hältnis besteht) an die Deutsche Bundesbank (§ 15 KWG).

- (d) Für Kreditinstitute besteht ein Zwang zur Kreditwürdigkeitsprüfung, sofern die einzelne Kreditgewährung DM 20.000,- übersteigt (§ 18 KWG).

Für die verschiedenen Universalbanken sind hier auch die Grundsätze ihrer Aufsichtsorgane und Gewährsträger, die allgemein für das gesamte Kreditgeschäft oder für die Gewährung von speziellen Kredittypen gelten, zu berücksichtigen.¹⁾

1) Im einzelnen kann wegen ihrer Vielfalt und ihrer Unterschiede bei den verschiedenen Universalbankgruppen an dieser Stelle auf die Satzungen und Grundsätze dieser Institute nicht eingegangen werden.

2. Abschnitt: Der Wettbewerb im Hypothekarkreditgeschäft

A. Die Charakterisierung des Leistungstyps Hypothekarkredit

Die Begriffsbestimmung des Hypothekarkredits findet breiten Raum in der Literatur.¹⁾ An dieser Stelle sei auf weitere diesbezügliche Beiträge verzichtet und lediglich auf die charakteristischen Merkmale des Hypothekarkredits hingewiesen, nämlich "(I) die besondere Form der Sicherung, (II) die in der Regel vorgeschriebene zweckgebundene Verwendung der Kreditmittel und die damit eng verbundene Kreditlaufzeit sowie (III) die Art der Bereitstellung mit den artspezifischen Auszahlungs- und Kapitaldienst-Modalitäten".²⁾ Im folgenden verstehen wir unter Hypothekarkredit einen langfristigen Geldkredit in Darlehensform, dessen Gewährung an die Be-

-
- 1) Vgl. Berg, G.: Der Wettbewerb zwischen den privaten Hypothekenbanken und den im langfristigen Kreditgeschäft tätigen öffentlich-rechtlichen Kreditinstituten, a.a.O., S. 6 ff. - Hahn, O.: Bankbetriebslehre, Stuttgart-Düsseldorf 1967, S. 109 f. - Jaschinski, H.: Das Spezialitätenprinzip in der Wohnungsbaufinanzierung, in: DLK 1970, S. 87 - Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 19 ff. - Schlierbach, H.: Der Realcredit der Sparkassen, Heft 31 der Sparkassenhefte, Hrsg.: Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1964, S. 34 f. - Steffan, F.: Begriff und Funktion des Realcredits, a.a.O., S. 15 ff. und Weber, A.: Geld und Kredit, Banken und Börsen, 6. Aufl., Heidelberg 1959, S. 230 ff.
- 2) Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 19.

stellung und Abtretung eines Grundpfandrechts¹⁾ gebunden ist und überwiegend auf der Grundlage der wirtschaftlichen Substanz des jeweiligen Beleihungsobjektes erfolgt.²⁾

B. Die Nachfrageseite

Als Kriterium für eine Typisierung der Nachfrageseite auf dem Markt für Hypothekarkredite bietet sich die Art der wirtschaftlichen Nutzung des Grundbesitzes an. Hiernach läßt sich beim Hypothekarkredit die Nachfrageseite in folgende Gruppen unterscheiden: Wohnungsbau, gewerbliche Wirtschaft, Landwirtschaft.

I. Wohnungsbau³⁾

Wie aus Tabelle 8 ersichtlich ist, nimmt der Wohnungsbau als

-
- 1) Zum rechtlichen Begriff der Grundpfandrechte vgl. u. a. Löffler, H.: Grundbuch und Grundstücksrecht, Bd. 50 der Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, hrsg. von Ph. Möhring/H. Rittershausen, Frankfurt 1969, S. 40 ff. - Müller, R.: Grundzüge des Grundstücks- und Hypothekenrechts unter besonderer Berücksichtigung des Realkredits, in: Steffan, F. (Hrsg.): HdR, Frankfurt 1963, S. 559-650 - Scholz, H.: Das Recht der Kreditsicherung, 4. Aufl., Berlin 1972, S. 322-376.
 - 2) Eine ausführliche Behandlung der Merkmalsausprägung des Hypothekarkredits und entsprechende Literaturhinweise finden sich bei Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 19 ff.
 - 3) Der Wohnungsbau läßt sich in folgende Gruppen einteilen:
 - "- die Bauherren und Erwerber eigengenutzten Wohnraums,
 - die Anleger von Privatvermögen (ohne angestrebte Eigennutzung),
 - die sog. institutionellen Vermögensanleger und
 - die Unternehmen der Wohnungs- und Grundstückswirtschaft soweit sie für ihr eigenes Anlagevermögen bauen lassen."(Oschmann, M.: Die Kreditnachfrage im Wohnungs- und Städtebau, in: DLK 1971, S. 569).

Nachfrager nach Hypothekarkrediten eine dominierende Stellung ein.¹⁾ Diese überragende Bedeutung des Wohnungsbaus ist zum einen auf das seit Mitte des letzten Jahrhunderts einsetzende rasche Anwachsen der Bevölkerung und der Städte und der dadurch bedingten Steigerung der Bodenpreise²⁾ und zum anderen auf die Tatsache, daß hier die Prinzipien der werthaltigen Sicherheit und der nachhaltigen Ertragsfähigkeit unter allen Hypothekarkreditnachfragern am besten erfüllt sind,³⁾ zurückzuführen.

Innerhalb des Wohnungsbaus besitzen die Hypothekarkredite an den Mietwohnungsbau volumenmäßig die größte Bedeutung, allerdings nehmen Hypothekarkredite für den Bau von Eigenheimen und Eigentumswohnungen seit dem Ende des zweiten Weltkrieges stetig zu.⁴⁾

-
- 1) Auch bei den meisten anderen Hypothekarkreditanbietern liegt das Schwergewicht der Hypothekarkreditgewährung bei den Wohnungsbauhypotheken. Vgl. hierzu Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 30.
 - 2) Vgl. Kummert, P.: Private Hypothekenbanken, in: Steffan, F. (Hrsg.): HdR, Frankfurt 1963, S. 752 f.
 - 3) Vgl. Jaschinski, H./Stadermann, B.: Wohnungsbaufinanzierung, in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd. II, 3. Aufl., Frankfurt 1967/68, S. 1836.
 - 4) Vgl. Holthöfer, G.: Zur Lage am Baumarkt, in: Sparkasse 1974, S. 342 f.

Tabelle 8: Hypothekarkredite¹⁾ der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen unter Berücksichtigung der Nachfragestruktur (Stand jeweils zum Jahresende 1969 - 1973)

	Hypothekarkredite						insgesamt	
	auf gewerblich genutzte Grundstücke		auf Wohngrundstücke u. sonstige		auf landwirtschaftlich genutzte Grundstücke			
	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.
<u>Universalbanken</u>								
1969	14,7	16,0	66,2	72,3	10,8	11,7	91,7	100
1970	15,5	16,8	68,5	74,5	8,0	8,7	92,0	100
1971	17,8	17,6	75,1	74,3	8,2	8,1	101,1	100
1972	21,0	17,3	91,3	75,2	9,1	7,5	121,4	100
1973	24,1	17,8	101,8	75,1	9,7	7,1	135,6	100
<u>Lebensversicherungen</u>								
1969	0,6	4,7	12,2	94,6	0,1	0,7	12,9	100
1970	0,7	4,8	13,7	94,5	0,1	0,7	14,5	100
1971	0,7	4,3	15,6	95,1	0,1	0,6	16,4	100
1972	0,7	3,8	17,7	96,2	-	-	18,4	100
1973	0,7	3,3	20,3	96,7	-	-	21,0	100

1) ohne Schiffshypothenen

Quellen: Deutsche Bundesbank, Monatsberichte November 1971, April 1973 und April 1975, Statistische Beihefte, Reihe 1

BAV, Geschäftsberichte 1969 - 1973

II. Gewerbliche Wirtschaft

Neben der Finanzierung des Wohnungsbaus kommt den Hypothekarkrediten auf gewerblich genutzte Grundstücke im Universalbankenbereich wesentliche Bedeutung zu (s. Tabelle 8). Vor allem bei den Spargirobanken und den Regional- und sonstigen Kreditbanken spielt die Beleihung von gewerblich genutzten Objekten eine bedeutende Rolle. Dagegen ist das Volumen der von den Zentralkassen, den Privatbanken und den Großbanken gewährten Industrie- und Gewerbehypotheken gering.¹⁾

Die Lebensversicherungsunternehmen beleihen hingegen bisher nur in geringem Umfange gewerblich genutzte Objekte.²⁾ Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, daß die Lebensversicherungen bei der Hypothekarkreditvergabe ihre Versicherungsnehmer bevorzugen und diese überwiegend Wohnungsbauhypothesen nachfragen. Zum zweiten entsprechen gewerbliche Beleihungsobjekte nicht in dem Maße dem strengen Sicherheitsprinzip bei den Vermögensanlagen der Lebensversicherungsunternehmen wie wohnwirtschaftlich genutzte Objekte.

Durch die schon lange prognostizierte und in den Jahren 1974 und 1975 erstmals tatsächlich eingetretene Abnahme der Wohnungsbautätigkeit wird der Beleihung gewerblich genutzter Grundstücke künftig verstärkt Aufmerksamkeit gewidmet werden müssen. Inwieweit allerdings dieser Entwicklung von den

1) Vgl. auch Tabelle 10 sowie die dort genannte amtliche Statistik der Deutschen Bundesbank.

2) Vgl. von Barga, M.: Vermögensanlage in der deutschen Lebensversicherung, Frankfurt 1960, S. 162 f.

Lebensversicherungsunternehmen Rechnung getragen werden kann,¹⁾ bleibt abzuwarten.

III. Landwirtschaft

Der langfristige, grundpfandrechtlich gesicherte Agrarkredit, aus dem das System des Hypothekarkredits entstand,²⁾ hat in neuerer Zeit eine Wandlung hin zum kurz- und mittelfristigen Unternehmenskredit erfahren.³⁾ Bei den Universalbanken geht

-
- 1) Die Hypothekarkreditgewährung an die gewerbliche Wirtschaft erfordert im Gegensatz zu den Wohnungsbauhypotheken eine umfangreichere und genauere Kreditprüfung und -überwachung. Dies kann für die Lebensversicherungsunternehmen, bei denen die Hypothekarkreditgewährung als eine der möglichen Kapitalanlagearten nur eine notwendige Begleiterscheinung des eigentlichen Versicherungsgeschäftes ist (vgl. Müller, G./von Barga, M.: Individualversicherung, a.a.O., S. 1057), wesentlich größere organisatorische und personelle Probleme mit sich bringen als für die Universalbanken, bei denen durch die traditionelle Pflege des kurz- und mittelfristigen Industriekredits kaum organisatorische bzw. personelle Umstellungen erforderlich sind.
 - 2) Vgl. Rüchardt, K./Steffan, F.: Der Bodenkredit und seine Partner, in Steffan, F. (Hrsg.): HdR, Frankfurt 1963, S. 189.
 - 3) Auf die für diese Entwicklung verantwortlichen Gründe kann an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden. Vgl. hierzu Breier, H.: Kredite an die Land- und Ernährungswirtschaft, in: Sparkasse 1972, S. 346-348 sowie in Sparkasse 1974, S. 331 - Geiger, H.: Der Agrarkredit der Sparkassen und Girozentralen im Strukturwandel der Landwirtschaft, in: Probleme des Agrarkredits, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1970, S. 21-30 - Kayser, W.: Auf dem Wege zum Unternehmenskredit in der Landwirtschaft, in: DLK 1970, S. 658-664 - Noell, G.: Der Agrarkredit der Raiffeisen-Kreditgenossenschaften im Strukturwandel der westdeutschen Landwirtschaft, in: Weisser, G. (Hrsg.): Genossenschaften und Genossenschaftsforschung, Festschrift für G. Draheim, 2. Aufl., Göttingen 1971, S. 549-560 und Steinhauser, H.: Investitions- und Finanzierungsprobleme auf Grund der Anpassung landwirtschaftlicher Betriebe an die veränderten ökonomischen Bedingungen, in: Probleme des Agrarkredits, Agrarkredittagung 1968, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1968, S. 57 ff.

der Anteil der Hypothekendarlehen an die Landwirtschaft stetig zurück und verliert - für das gesamte Universalbanksystem gesehen¹⁾ - immer mehr an Relevanz. Die Beleihung landwirtschaftlich genutzter Grundstücke durch Lebensversicherungsunternehmen ist volumenmäßig derart gering, daß ihnen innerhalb der Kapitalanlageart "Hypothekarkredite" nur untergeordnete Bedeutung zukommt (s. Tabelle 8).

Der Hypothekarkreditbedarf der Landwirtschaft bedient vor allem die Landwirtschaftliche Rentenbank.²⁾ Daneben sind als wesentliche Hypothekarkreditanbieter die öffentlich-rechtlichen und privaten Hypothekenbanken sowie die Spargiobanken und Kreditgenossenschaften zu nennen. Bei diesen Instituten hat der langfristige Agrarkredit im Rahmen ihres gesamten Hypothekengeschäftes jedoch nur eine untergeordnete Stellung.

1) Lediglich bei den Kreditgenossenschaften sowie den Spargiobanken ist die Pflege des Agrarkredits im Hinblick auf deren Geschäftstätigkeit in vorwiegend ländlichen Gebieten noch von Bedeutung. Vgl. S. 121 f.

2) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 27.

C. Die Bestimmung der Marktsituation

Um die jeweilige Ausgangslage der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen zu erkennen, wollen wir kurz die historische Bedeutung des Hypothekarkreditgeschäftes sowie die Marktanteile der beiden Konkurrenten darstellen.

I. Die historische Bedeutung des Hypothekarkreditgeschäftes für die beiden Konkurrenten

Die Lebensversicherungsunternehmen betreiben von jeher in erheblichem Umfang das Hypothekarkreditgeschäft.¹⁾ Unter sämtlichen Kapitalanlagearten nahmen die Hypothekarkredite im vergangenen Jahrhundert und bis zu Beginn des zweiten Weltkrieges die erste Stelle ein,²⁾ wobei ihr Anteil vor dem ersten Weltkrieg mehr als 80 v. H. aller Vermögensanlagen betrug.³⁾ Dabei lag bis zur Jahrhundertwende der Schwerpunkt der Hypothekendarlehensgewährung bei den Krediten auf landwirtschaftlich genutzten Grundstücken.

Nach dem ersten Weltkrieg haben jedoch die Hypothekarkredite durch eine verstärkte Beachtung des Grundsatzes der Kapitalanlagenmischung etwas an Bedeutung verloren; ihr Anteil an den gesamten Vermögensanlagen der Lebensver-

1) Vgl. Jenkis, H.W.: Strukturwandlungen in der Realkreditwirtschaft, in: DLK 1970, S. 346.

2) Vgl. Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 114.

3) Vgl. Ullrich, H.: Die Kapitalanlagepolitik der deutschen Versicherungsgesellschaften in den Wiederaufbaujahren 1924-1928, Sonderdruck aus der Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 1929, Bd. 29, Heft 1, S. 13.

sicherungsunternehmen ist bis 1973 auf rund 28 v. H. zurückgegangen. Heute nehmen sie nach den Schuldscheindarlehen (rund 36 v. H.) den zweiten Rang ein (s. Tabelle 7).

Gleichzeitig nahm stetig die Bedeutung des Agrarkredits ab, der heute innerhalb der Lebensversicherungswirtschaft nur noch eine untergeordnete Rolle spielt. Der Anteil der Hypothekarkredite an den Wohnungsbau betrug im Jahre 1973 rund 97 v. H. an den gesamten Hypothekarkreditbeständen der Lebensversicherungsunternehmen (s. Tabelle 8), was die heutige überragende Bedeutung der Beleihung wohnwirtschaftlich genutzter Grundstücke verdeutlicht.

Bei der Darstellung der historischen Entwicklung des Hypothekarkreditgeschäftes der Universalbanken bedarf es einer differenzierten Betrachtungsweise:

Bei den Sparkassen wird das Hypothekarkreditgeschäft seit Beginn des 19. Jahrhunderts betrieben und erlangte zunehmende Bedeutung. Während sich die Hypotheken auf städtische und solche auf ländliche Grundstücke bis etwa zur Jahrhundertwende quantitativ die Waage hielten, wuchs der städtische Realkredit ab diesem Zeitpunkt stärker als der ländliche.¹⁾ Heute liegen bei den Sparkassen die Hypothekarkredite an den Wohnungsbau betragsmäßig weit an der Spitze, gefolgt von den langfristigen Beleihungen gewerblich genutzter Grundstücke. Das geringste Volumen besitzen die langfristigen Ausleihungen an die Landwirtschaft (s. Tabellen 9 - 11).

1) Vgl. Michaelis, K.: Sparkassen, in: Steffan, F. (Hrsg.): HdR, Frankfurt 1963, S. 996 f.

Bei den Girozentralen läßt sich keine einheitliche Entwicklung im Realkreditgeschäft feststellen. Während einige seit ihrer Gründung in den beiden ersten Jahrzehnten dieses Jahrhunderts das Hypothekarkreditgeschäft pflegen, nahmen andere erst sehr spät das Realkreditgeschäft auf und wieder andere Girozentralen haben es grundsätzlich aus ihrem Aufgabengebiet ausgeschlossen.¹⁾ Heute liegt auch bei ihnen das Schwergewicht auf den Wohnungsbauhypotheken (s. Tabellen 9 - 11).

Bei den Kreditgenossenschaften²⁾ nahm das Volumen der Hypothekarkredite erst seit etwa 1950 - parallel zum starken Anstieg der Spareinlagen³⁾ - nennenswertes Ausmaß an. Die Kreditgenossenschaften sind somit ein relativ junger Anbieter von Hypothekarkrediten. An erster Stelle liegen hier die Hypothekendarlehen an den Wohnungsbau, gefolgt von den Agrarkrediten, während die Beleihung gewerblich genutzter Grundstücke nur in geringem Umfange vorgenommen wird (s. Tabellen 9-11).

Sehr unterschiedlich ist die Entwicklung des Hypothekarkreditgeschäftes bei den Kreditbanken. Während den Hypothekendarlehen bei den gemischten Hypothekenbanken von jeher große Bedeutung zukommt, sind die Großbanken die jüngsten institutionellen Anbieter von Hypothekarkrediten.⁴⁾

1) Vgl. Fries, K.: Die Girozentralen, 2. Aufl., Stuttgart 1973, S. 17 f. - Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 48 und Spelsberg, P.: Öffentlich-rechtliche Bodenkreditinstitute, in: Steffan, F. (Hrsg.): HdR, Frankfurt 1963, S. 856 ff.

2) Die Zentralkassen gewähren nicht oder nur in geringem Ausmaß Hypothekendarlehen (vgl. Tabellen 9 - 11).

3) Vgl. Güde, U.: Zur Entwicklung der Raiffeisenkassen und Volksbanken, in: Sparkasse 1968, S. 291.

4) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 56.

Die Hypothekarkredite der Privatbanken sind quantitativ unbedeutend. Das Schwergewicht liegt heute bei den Kreditbanken auf den Beleihungen wohnwirtschaftlich sowie gewerblich genutzter Grundstücke; in nur geringem Ausmaße werden Hypothekarkredite an die Landwirtschaft gewährt (s. Tabellen 9 - 11).

Sowohl bei den Lebensversicherungsunternehmen als auch bei den Sparkassen, die der bedeutendste Hypothekarkreditanbieter unter den Universalbanken sind, blickt man heute auf eine seit vielen Jahrzehnten bestehende Betätigung im Hypothekarkreditgeschäft zurück.

II. Die Marktanteile der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen im Hypothekarkreditgeschäft

Auf die Problematik der Bestimmung der Marktanteile aller Hypothekarkreditinstitute wurde bereits von Kittel¹⁾ hingewiesen:

Während ein für die Bestimmung der Wettbewerbssituation letztlich unzulänglicher und unbefriedigender Beständevergleich²⁾ für alle Institute aus den amtlichen Statistiken abzuleiten ist, lassen sich die effektiven Hypothekenauszahlungen nur für die Sparkassen und Lebensversicherungsunternehmen auf dem Markt für Wohnungsbauhypotheken ermitteln. Bei den Hypothekarkrediten an die gewerbliche Wirtschaft und an die Landwirtschaft können die effektiven jährlichen Auszahlungen nur für die Lebensversicherungsunternehmen dargestellt werden.

1) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 65 ff.

2) Vgl. Stützel, W.: Bankpolitik heute und morgen, Frankfurt 1964, S. 59 f.

Tabelle 9 : Hypothekarkredite der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen
an den Wohnungsbau ¹⁾ (Stand jeweils zum Jahresende 1970 - 1973)

	Bestand						Veränderung gegenüber Vorjahresbestand					
	1970		1971		1972		1973		1971		1972	
	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.
Kreditbanken	5,4	6,6	6,3	7,0	7,0	6,4	8,2	6,7	+ 0,9	+16,7	+ 0,7	+11,1
Großbanken	0,2	0,3	0,4	0,5	0,5	0,5	0,7	0,6	+ 0,2	+ 100	+ 0,1	+25,0
Regional- u. sonst. Kredit- banken	5,2	6,3	5,9	6,5	6,5	5,9	7,5	6,1	+ 0,7	+13,5	+ 0,6	+10,2
Privatbanken	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Spar girobanken	58,8	71,5	63,5	70,0	77,5	71,1	85,0	69,7	+ 4,7	+ 8,0	+14,0	+22,1
Girozentralen	14,7	17,9	15,5	17,1	24,2	22,2	27,4	22,5	+ 0,8	+ 5,4	+ 8,7	+56,1
Sparkassen	44,1	53,6	48,0	52,9	53,3	48,9	57,6	47,2	+ 3,9	+ 8,8	+ 5,3	+11,0
Genossenschafts- banken	4,3	5,2	5,3	5,8	6,8	6,2	8,6	7,1	+ 1,0	+23,3	+ 1,5	+28,3
Zentralkassen	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kreditgenossen- schaften	4,3	5,2	5,3	5,8	6,8	6,2	8,6	7,1	+ 1,0	+23,3	+ 1,5	+28,3
Lebensversiche- rungsunternehmen	13,7	16,7	15,6	17,2	17,7	16,3	20,3	16,5	+ 1,9	+13,9	+ 2,1	+13,5
insgesamt	82,2	100	90,7	100	109,0	100	122,1	100	+ 8,5	+10,3	+18,3	+20,2

1) einschl. Hypothekarkredite auf sonstige Grundstücke (ohne gewerblich bzw. landwirtschaftlich genutzte)

Quellen: BAV, Geschäftsberichte 1970 - 1973, jeweils Tabelle 17; Deutsche Bundesbank, Monatsberichte April 1973 und April 1975, Statistische Beiräte, Reihe 1, jeweils S. 62 ff.

Aus diesen Gründen beschränken wir uns hier - trotz der für eine Bestimmung der Marktanteile nur unzureichenden Eignung - darauf, die Hypothekarkreditbestände der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen für die verschiedenen Sektoren des Hypothekarkreditmarktes aufzuzeigen:¹⁾

Ein Beständevergleich der an den Wohnungsbau gewährten Hypothekendarlehen (s. Tabelle 9) läßt erkennen, daß zum Jahresende 1973 die Spargirobanken mit einem Anteil von 69,7 v. H. von den hier interessierenden Instituten das größte Volumen an Wohnungsbauhypotheken aufweisen. Es folgen die Lebensversicherungsunternehmen mit 16, 5 v. H., die Kreditgenossenschaften mit 7,1 v. H. und die Kreditbanken mit 6,7 v. H. Ein Vergleich der Bestandsveränderungen gegenüber dem jeweiligen Vorjahreszeitpunkt für die Jahre 1970 bis 1973 läßt erkennen, daß die Rangfolge der einzelnen Institute hinsichtlich der absoluten Veränderungen zwar unverändert bleibt, relativ jedoch für die Kreditgenossenschaften, Lebensversicherungsunternehmen und Kreditbanken größere Zuwachsraten als für die Spargirobanken festzustellen sind.

Bei den Hypothekenausleihungen an die gewerbliche Wirtschaft zeigt der Beständevergleich zum Jahresende 1973, daß auch hier die Spargirobanken mit einem Anteil von 67,6 v. H. unter den betrachteten Instituten die bedeutendsten Anbieter sind, gefolgt von den Kreditbanken mit 21,1 v. H., den Kreditgenossenschaften mit 8,5 v. H. und den Lebensversicherungsunternehmen mit 2,8 v. H. (s. Tabelle 10). Die jährlichen Be-

1) Die bedeutendsten Hypothekarkreditanbieter sind die Bausparkassen und Hypothekenbanken (vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 66 ff.). Da jedoch in dieser Untersuchung lediglich der Wettbewerb zwischen Universalbanken und Lebensversicherungen interessiert, bleiben die sonstigen Hypothekarkreditanbieter außer Betracht.

Tabelle 10: Hypothekarkredite der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen
an die gewerbliche Wirtschaft (Stand jeweils zum Jahresende 1970 - 1973)

	Bestand						Veränderung gegenüber Vorjahresbestand					
	1970		1971		1972		1973		1971		1972	
	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.	Mrd. DM	v. H.
Kreditbanken	2,9	17,9	3,5	18,9	4,4	20,3	5,2	21,1	+ 0,6	+20,7	+ 0,9	+25,7
Großbanken	-	-	-	-	0,1	0,5	0,1	0,4	-	-	+ 0,1	-
Regional- u. sonst. Kreditbanken	2,9	17,9	3,5	18,9	4,3	19,8	5,1	20,7	+ 0,6	+20,7	+ 0,8	+22,9
Privatbanken	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Spargirobanken	11,3	69,8	12,8	69,2	14,8	68,2	16,8	67,6	+ 1,5	+13,3	+ 2,0	+15,6
Girozentralen	3,7	22,9	4,2	22,7	5,4	24,9	6,4	25,7	+ 0,5	+13,5	+ 1,2	+28,6
Sparkassen	7,6	46,9	8,6	46,5	9,4	43,3	10,4	41,8	+ 1,0	+13,2	+ 0,8	+ 9,3
Genossenschaftsbanken	1,2	8,0	1,5	8,1	1,8	8,3	2,1	8,5	+ 0,2	+15,4	+ 0,3	+20,0
Zentralbanken	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kreditgenossenschaften	1,3	8,0	1,5	8,1	1,8	8,3	2,1	8,5	+ 0,2	+15,4	+ 0,3	+20,0
Lebensversicherungsunternehmen	0,7	4,3	0,7	3,8	0,7	3,2	0,7	2,8	-	-	-	-
Insgesamt	16,2	100	18,5	100	21,7	100	24,8	100	+ 2,3	+14,2	+ 3,2	+17,3
											+ 3,1	+14,3

Quellen: BAV, Geschäftsberichte 1970 - 1973, jeweils Tabelle 17; Deutsche Bundesbank, Monatsberichte April 1973 und April 1975, Statistische Beiliefer, Reihe 1, jeweils S. 62 ff.

standsveränderungen für die Zeit von 1970 bis 1973 verdeutlichen den relativen Rückgang der Zuwachsraten für die Spargirobanken bei zunehmenden Marktanteilen der Kreditgenossenschaften und vor allem der Kreditbanken. Den jährlichen Neuausleihungen der Lebensversicherungsunternehmen an die gewerbliche Wirtschaft kommt nur untergeordnete Bedeutung zu.

Tabelle 11 gibt einen Beständevergleich der Hypothekarkredite an die Landwirtschaft, der zum Jahresende 1973 wiederum die Spargirobanken mit einem Anteil von 55,7 v. H. vor den Kreditgenossenschaften mit 36,1 v. H. und den Kreditbanken mit 8,2 v. H. an der Spitze sieht, während die Hypothekenausleihungen der Lebensversicherungsunternehmen an die Landwirtschaft völlig unbedeutend sind. Bemerkenswert erscheint vor allem, daß innerhalb der Universalbankgruppe ausschließlich die Kreditgenossenschaften steigende jährliche Zuwachsraten aufweisen.

Dieser kurze und nur unzulängliche Überblick über die Marktanteile der Lebensversicherungsunternehmen und Universalbanken im Hypothekarkreditgeschäft macht deutlich, daß nennenswerte Wettbewerbsbeziehungen zwischen diesen beiden Konkurrenzgruppen letztlich ausschließlich auf dem Markt für Wohnbauhypotheken vorkommen dürften. Der Wettbewerb bei Hypothekarkrediten an die gewerbliche Wirtschaft und an die Landwirtschaft wird im Hinblick auf die geringe betragsmäßige Bedeutung bei den Lebensversicherungsunternehmen nicht allzusehr ins Gewicht fallen.¹⁾

1) Dem Verfasser ist klar, daß diese Aussage nur unter Berücksichtigung der bisherigen Marktanteile Gültigkeit besitzt. Durch eine veränderte geschäftspolitische Zielsetzung der Lebensversicherungsunternehmen kann künftig auch diesem Teilbereich des Hypothekarkreditgeschäftes der beiden Konkurrenten durchaus größere Bedeutung zukommen.

Tabelle 11: Hypothekarkredite der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen an die Landwirtschaft¹⁾ (Stand jeweils zum Jahresende 1970 - 1973)

	Bestand						Veränderung gegenüber Vorjahresbestand					
	1970		1971		1972		1973		1971		1972	
	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.	Mrd.DM	v.H.
Kreditbanken	0,5	6,2	0,8	9,7	0,8	8,8	0,8	8,2	+0,3	+60,0	-	-
Großbanken	0,1	1,2	0,1	1,2	0,1	1,1	0,1	1,0	-	-	-	-
Regional- u. sonst. Kreditbanken	0,4	5,0	0,7	8,5	0,6	6,6	0,6	6,2	+0,3	+75,0	-0,1	-14,3
Privatbanken	-	-	-	-	0,1	1,1	0,1	1,0	-	-	+0,1	-
Spargirobanken	4,8	59,3	4,8	57,8	5,3	58,2	5,4	55,7	-	-	+0,5	+10,4
Girozentralen	1,5	18,5	1,5	18,1	2,0	22,0	2,1	21,7	-	-	+0,5	+33,3
Sparkassen	3,3	40,8	3,3	39,7	3,3	36,2	3,3	34,0	-	-	-	-
Genossenschaftsbanken	2,7	33,3	2,6	31,3	2,0	33,0	2,5	36,1	-0,1	-3,7	+0,4	+15,4
Zentralbanken	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kreditgenossenschaften	2,7	33,3	2,6	31,3	3,0	33,0	3,5	36,1	-0,1	-3,7	+0,4	+15,4
Lebensversicherungsunternehmen	0,1	1,2	0,1	1,2	-	-	-	-	-	-	-0,1	-100
insgesamt	8,1	100	8,3	100	9,1	100	9,7	100	+0,2	+2,5	+0,8	+6,0
												+0,6
												+6,6

1) einschl. sonstige mittel- und langfristige Kredite an die Land- und Forstwirtschaft, Tierhaltung und Fischerei

Quellen: BAV, Geschäftsberichte 1970 - 1973, jeweils Tabelle 17; Deutsche Bundesbank, Monatsberichte April 1973 und April 1975, Statistische Beihäfte, Reihe 1, jeweils S. 62 ff.

D. Der Einfluß der marktpolitischen Strategien auf die Wettbewerbssituation

In den letzten Jahren hat die traditionelle, überwiegend konservativ ausgerichtete Marktpolitik der Universalbanken eine Wandlung hin zu einer mehr kundenorientierten Verhaltensweise erfahren. Dieser Entwicklung wird auch in der jüngeren bankwirtschaftlichen Literatur Rechnung getragen. Da dort die Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft ausführlich dargestellt sind, kann auf eine weitere theoretische Betrachtung der Marktpolitik in dieser Untersuchung verzichtet werden und lediglich ihr Einsatz und ihr Einfluß auf die Wettbewerbssituation der hier interessierenden Konkurrenten im Vordergrund stehen.

I. Die Preispolitik

Bei fast allen marktpolitischen Entscheidungen in der Kreditwirtschaft wird die Preisstellung als die wirksamste Marktstrategie angesehen.¹⁾ Diese Bedeutung der Preispolitik innerhalb der Marktpolitik in der Kreditwirtschaft ist weniger durch den Einfluß der Konkurrenten auf der Angebotsseite als durch die Zinsempfindlichkeit²⁾ und das Preisbewußtsein der

1) Vgl. Krümmel, H.J.: Bankzinsen, Köln-Berlin-Bonn-München 1964, S. 168.

2) Vgl. hierzu Hahn, O.: Die Zinsempfindlichkeit der Kreditnehmer, in: ÖBA 1967, S. 390-414 und 431-439, sowie derselbe: Die Auswirkungen einer Diskonterhöhung auf die Rentabilität der Universalbanken, in: Sparkasse 1967, S. 5 ff.

Nachfrager bestimmt.¹⁾ Im Hypothekarkreditgeschäft ist dieses Preisbewußtsein der Kreditnehmer im Hinblick auf die über lange Zeit zu erbringende Zinsleistung und die durchschnittlich relativ hohen Darlehensbeträge naturgemäß stark ausgeprägt²⁾ und dokumentiert sich in folgenden Arten der Zinsempfindlichkeit:³⁾

- (1) In der Zinslastempfindlichkeit, die sich in der Reaktion auf die absolute Höhe der Hypothekarkreditzinsen in bezug auf die jeweilige Einkommenssituation ausdrückt.
- (2) In der Zinsänderungsempfindlichkeit, die hier mit der Reaktion auf erwartete Änderungen der Hypothekenkonditionen identisch ist.
- (3) In der Zinsstrukturempfindlichkeit, die sich in der Reaktion auf die unterschiedliche Kombination der Preisbestandteile in Abhängigkeit von der Laufzeit auswirkt.

In diesem Zusammenhang wollen wir kurz auf die Frage eingehen, ob für den Darlehensnehmer bei der Entscheidung über die Aufnahme eines Hypothekarkredits die Zinsbelastung oder die Höhe der Annuität (Zins und Tilgung) die entscheidende Rolle spielt: Sicherlich steht bei der Auswahl der Finanzierungsmittel der monatliche bzw. jährliche Belastungssatz des

1) Vgl. Juncker, K.: Die Rolle des Präferenzwettbewerbs im Kreditwesen, in: ZfK 1971, S. 170.

2) Vgl. Kittel, H.: Hypotheken-Marketing, a.a.O., S. 127.

3) Vgl. hierzu auch Hahn, O.: Die Zinsempfindlichkeit der Kreditnehmer, a.a.O., S. 390 ff. - Krümmel, H.J.: Der Zins in der modernen Wirtschaft, in: DLK 1972, S. 3.

Schuldendienstes im Vordergrund.¹⁾ Es sei hier auch unbestritten, daß die Zinsempfindlichkeit eines Darlehensnehmers um so größer ist, je mehr er sich seiner Verschuldungsgrenze nähert.²⁾ Gerade weil jedoch beim Hypothekarkreditgeschäft sehr oft die Verschuldungsgrenze des jeweiligen Darlehensnehmers erreicht wird,³⁾ ist hier auch die Zinsempfindlichkeit entsprechend groß. Zudem stehen durch den starken Wettbewerb der Hypothekarkreditanbieter untereinander eine Vielfalt alternativer Finanzierungsformen zur Verfügung. Dadurch ist es den Darlehensnehmern ermöglicht, solche Kreditofferten auszusuchen, die bei gleichbleibender Annuität eine geringere Zinsbelastung aufweisen. Die Höhe der Annuität setzt somit zwar der Verschuldung des jeweiligen Darlehensnehmers die Grenze, die Zinsempfindlichkeit der Nachfrager wird jedoch dessen ungeachtet im Hypothekarkreditgeschäft meist eine besondere Bedeutung einnehmen.

Eine relativ stark ausgeprägte Zinsempfindlichkeit kann im Hypothekarkreditgeschäft für alle Nachfragegruppen - wenn

-
- 1) Vgl. Hahn, O.: Die Zinsempfindlichkeit der Kreditnehmer, a.a.O., S. 463 ff.
 - 2) Die Verschuldungsgrenze errechnet sich als Quotient aus dem für den Kapitaldienst verfügbaren Jahreseinkommen und dem relativen jährlichen Kapitaldienst. Vgl. hierzu ebenda, S. 403.
 - 3) Besonders die privaten Haushalte finanzieren ihre Objekte oftmals mit geringem Eigenkapital und einem hohen Anteil an Fremdmitteln. Der für den Kapitaldienst verfügbare Teil des Einkommens wird vor allem durch die relativ hohen Annuitäten der Bauspardarlehen (niedriger Zins und hohe Tilgungsquoten) verbraucht. Die restlichen Finanzierungsmittel werden daher mit relativ langen Laufzeiten (und entsprechenden niedrigen Tilgungssätzen) nachgefragt.

auch mit unterschiedlicher Stärke und Intensität - festgestellt werden.¹⁾ Da die Effektivität der preispolitischen Instrumente durch die Berücksichtigung dieses besonderen Preisbewußtseins der Hypothekarkreditnehmer bestimmt wird, wollen wir im folgenden die Preisstellung der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen unter besonderer Beachtung der Zinsempfindlichkeit auf der Nachfrageseite untersuchen. Anschließend wird noch die Bedeutung der sonstigen Bank- und Versicherungsleistungen und der verschiedenen Nachfragergruppen in ihrem Einfluß auf die Preispolitik der beiden Konkurrenten untersucht.

a) Die kundenindividuelle unterschiedliche Kombination der Preisbestandteile

Die effektive Höhe des Hypothekarkreditpreises ergibt sich unter Berücksichtigung sämtlicher Preisbestandteile, also des Nominalzinssatzes, des Damnums und etwaiger Nebenkosten sowie der Laufzeit.²⁾

-
- 1) Vgl. Wilsdorf, M.: Bestimmungsgründe und volkswirtschaftliche Auswirkungen des Verhaltens der Sparkassen im langfristigen Wohnungsbaukreditgeschäft, Bd. 13 der Reihe: Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, hrsg. von Voigt, F., Berlin 1960, S. 78.
 - 2) Zu den einzelnen Preisbestandteilen vgl. von Barga, M.: Das Ausleihungsgeschäft der Lebensversicherungsunternehmen, a.a.O., S. 474 ff. - Franken, E.: Das Hypothekengeschäft der öffentlichen Sparkassen, a.a.O., S. 459 ff. - Kittel, H.: Hypotheken-Marketing, a.a.O., S. 127 ff. - derselbe: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 81 ff.

Die unterschiedliche Belastung der einzelnen Preisbestandteile, also die Kombinationsmöglichkeiten der Preisbestandteile, bei stets gleichbleibender Effektivverzinsung läßt sich als die erste typische Art der Preisdifferenzierung¹⁾ im Hypothekarkreditgeschäft nennen. Eine zweite Möglichkeit der Preisdifferenzierung besteht darin, für verschiedene Hypothekendarlehen unterschiedliche (effektive) Zinssätze in Rechnung zu stellen.

1. Preisdifferenzierung bei gleichbleibender Effektivverzinsung

Diese Art der Preispolitik ist in erster Linie auf die Erfordernisse der Nachfrageseite abgestellt. So ist es im Mietwohnungsbau nicht unerheblich, ob ein Hypothekarkredit mit niedrigem Nominalzins und hohem Damnum oder mit hohem Zinssatz und hohem Auszahlungskurs ausgestattet ist.

Im ersteren Falle werden die laufenden Kosten niedrig gehalten und sind somit leichter durch die Mieteinnahmen zu decken.²⁾ Es kommt hinzu, daß eine vorzeitige Rückzahlung der relativ langfristigen Hypothekendarlehen für den Mietwohnungsbau selten vorkommt. Hoher Nominalzins und niedriges

1) Zum Begriff der Preisdifferenzierung vgl. Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Bd., Der Absatz, a.a.O., S. 335.

2) Auf die heute am Wohnungsmarkt kaum mehr durchzuholende Kostenmiete und die dadurch bedingten Probleme im Mietwohnungsbau kann hier nicht weiter eingegangen werden. Zum Begriff und der Berechnung der Kostenmiete vgl. Stadler, O.: Die seit 1971 zulässige Kostenmiete, München 1972.

Damnum können dagegen bei Hypothekarkrediten mit relativ kurzer Laufzeit - z. B. bei Hypothekarkrediten an die gewerbliche Wirtschaft - für den Kreditnehmer von Vorteil sein, wenn eine vorzeitige Tilgung nicht ausgeschlossen wird.

Bei den Universalbanken muß man bezüglich der Handhabung dieser Art der Preispolitik differenzieren: Die Großbanken, die in der Regel das Hypothekarkreditgeschäft über betragsmäßig begrenzte Programmkredite durchführen, statten ihre Darlehen überwiegend mit relativ niedrigen Nominalzinsen aus. Der Zinssatz unterliegt kaum Veränderungen, während die Auszahlungskurse je nach Kapitalmarktlage stark schwanken.¹⁾ Dies ist darauf zurückzuführen, daß sich die Großbanken in erster Linie an solche Kreditnehmer wenden, bei denen Nachfrage nach nachrangigen Hypothekendarlehen besteht, und die von vornherein einen gegenüber den erstrangigen Beleihungen ungünstigeren Darlehenspreis akzeptieren. Anders ist die Situation bei den übrigen Universalbankgruppen und den Lebensversicherungsunternehmen, die ihr Hypothekarkreditangebot mit unterschiedlichsten Kombinationsmöglichkeiten der Preisbestandteile und unter Berücksichtigung der Interessen aller Nachfragergruppen ausstatten.

1) Diese speziell bei den Großbanken zu beobachtende Ausstattung ihrer Hypothekendarlehen mit niedrigem Nominalzins und niedrigem Auszahlungskurs bringt für die Großbanken hauptsächlich zwei Vorteile: Zum einen bedingt der niedrige Nominalzins werbepsychologische Effekte und zum anderen führt diese Art der Preisdifferenzierung zu einer höheren Rentabilität wegen der relativ kurzen Laufzeit dieser Programmkredite.

2. Preisdifferenzierung in der Form unterschiedlicher Effektivverzinsung

Maßgebend für diese Art der Preisdifferenzierung ist die Darlehenshöhe und die Verhandlungsmacht des jeweiligen Kunden.¹⁾ Die Differenzierung in der effektiven Zinshöhe bei unterschiedlichen Darlehenshöhen ist darin begründet, daß der größte Teil der Kosten im Hypothekarkreditgeschäft darlehensfixen Charakter hat²⁾ und somit ein betragsmäßig kleines Hypothekendarlehen dieselben Verwaltungskosten verursacht wie eine betragsmäßig größere Hypothek, der Nutzen bei gleicher Effektivverzinsung im ersteren Falle jedoch geringer ist.

Die Verhandlungsmacht des Kunden ist als zweiter Einflußfaktor auf die Effektivverzinsung im Hypothekarkreditgeschäft zu nennen.³⁾ Hier wirken sich Preiszugeständnisse meist in einem Entgegenkommen der Hypothekarkreditanbieter in den Auszahlungskursen und den Bereitstellungsziinsen aus; nur selten wird in den Nominalzinsen nachgegeben.⁴⁾

Während bei den Kreditbanken aufgrund ihrer überwiegend genormten Hypothekarkredite sowie bei den kleinen und mittleren

1) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 108.

2) Vgl. Erlenbach, E.: Die Hypothekenbanken vor neuen Aufgaben, in: Blick durch die Wirtschaft vom 21.7.69, S. 3 und o.V.: Die Sparkassen im Wettbewerb, a.a.O., S. 38.

3) Vgl. Mülhaupt, L.: Wettbewerb und Strukturwandel in der Kreditwirtschaft unter besonderer Berücksichtigung des langfristigen Kreditgeschäftes, a.a.O., S. 656.

4) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 113.

Sparkassen und Kreditgenossenschaften diese Art der Preisdifferenzierung nur selten vorkommt, werden von den gemischten Hypothekenbanken, Großsparkassen und Girozentralen in Einzelfällen bei Großdarlehen oder Großkunden Sonderkonditionen zugestanden.¹⁾ Den Lebensversicherungsunternehmen, deren preispolitischer Spielraum von allen Hypothekarkreditanbietern am größten ist (s. S. 33 ff.) und deren Verwaltungskosten für Hypothekarkredite von den Versicherungsnehmern zum größten Teil über deren Prämien abgegolten werden,²⁾ wäre eine unterschiedliche Preisstellung am ehesten ermöglicht. Da sie jedoch im Interesse ihrer Versicherungsnehmer, die eine marktgerechte Verzinsung der aus ihren Beitragszahlungen gebildeten Anlagen erwarten, auf eine möglichst hohe Rentabilität³⁾ und eine breite Streuung ihrer Vermögensanlagen achten, orientieren sich ihre Hypothekarkreditpreise am jeweiligen Marktzinsniveau. Auf eine Preisdifferenzierung mit unterschiedlicher Effektivzinshöhe verzichten sie in aller Regel.⁴⁾

1) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 110 ff.

2) Vgl. Fromm, G./Goldberg, A.: Versicherungsaufsichtsgesetz und Bundesaufsichtsgesetz - Kommentar, Berlin 1966, S. 266, Anm. 6 - Müller, G.: Der Zins in der Versicherungswirtschaft, in: Probleme der deutschen Zinspolitik, Beilageheft aus der Reihe "Geld und Kredit" zu: Der Volkswirt, Heft 41/1963, S. 54 und Niekisch, H.D.: Lebensversicherung und Hypothek, in: Geld sucht Anlage, Sonderbeilage zum Industriekurier vom 12.6.1969, S. 5.

3) Vgl. Mülhaupt, L.: Wettbewerb und Strukturwandel in der Kreditwirtschaft unter besonderer Berücksichtigung des langfristigen Kreditgeschäftes, a.a.O., S. 655.

4) In Gesprächen mit Vertretern von vielen Lebensversicherungsunternehmen wurde dies ausnahmslos bestätigt. Allerdings wird diese Möglichkeit der Preisstellung für die Lebensversicherungsunternehmen nicht grundsätzlich ausgeschlossen, jedoch durch die bisherige Handhabung der Preispolitik in der Praxis als nicht gegeben unterstellt.

b) Die Politik der Preisstabilität

Für das Hypothekarkreditgeschäft war es lange Zeit typisch, daß die Festlegung der Konditionen grundsätzlich nicht bis auf weiteres, d. h. kurzfristig und in Anpassung an die Veränderungen der Geld- bzw. Kapitalmarktlage, sondern über die gesamte Laufzeit erfolgte. In dieser Festlegung der Frist, in der die Konditionen nicht einseitig durch den Kreditgeber verändert werden können, liegt heute ein in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewinnendes Instrument der Preispolitik im Hypothekarkreditgeschäft, das auch auf alle Nachfragegruppen von besonderem Einfluß ist.¹⁾

1. Zinsgleitklausel bei Sparkassen und Kreditgenossenschaften

Da die Sparkassen und Kreditgenossenschaften ihr Hypothekarkreditgeschäft bisher ausschließlich aus den Spareinlagen refinanzieren, orientiert sich die Geltungsdauer des Hypothekenpreises an den Eigenschaften der Spareinlagen.²⁾ Aus

1) Während die Zinslast- und Zinsstrukturempfindlichkeit von Nachfrager zu Nachfrager verschieden sein kann und überwiegend auf die Preisstellung und Kombination der Preisbestandteile durch die Hypothekarkreditanbieter Einfluß hat, ist die Zinsänderungsempfindlichkeit bei den Nachfragern im Hypothekarkreditgeschäft, bei dem langfristige und sichere Preiskalkulationen durch die Darlehensnehmer unumgänglich sind, besonders stark ausgeprägt und für die Preispolitik der Anbieterseite eine nicht zu unterschätzende Einflußgröße.

2) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 116.

liquiditäts- und ertragsbedingten Überlegungen¹⁾ war es für diese Institute bislang meist unumgänglich, ihre Hypothekenausleihungen auf der Basis sogenannter Zinsgleitklauseln abzuschließen. Diese Konditionsgestaltung durch Sparkassen und Kreditgenossenschaften bringt naturgemäß für die Kreditnehmer beträchtliche Nachteile mit sich, da sie jederzeit mit möglichen Konditionsanhebungen rechnen müssen.²⁾

Dieser wettbewerbspolitische Nachteil der Sparkassen und Kreditgenossenschaften hat dazu geführt, daß diese Institute neue Finanzierungsinstrumente entwickelt haben, mit deren Hilfe ein möglichst konstanter Hypothekenzins erreicht werden kann.³⁾ Die Ausgabe von Sparobligationen erlaubt es nunmehr, die Hypothekendarlehen der Sparkassen und Kreditgenossenschaften mit einer der Laufzeit dieser Obligationen entsprechenden

1) Vgl. Cassier, S.: Überlegungen zur Zinsgestaltung beim langfristigen gewerblichen Kredit, in: DLK 1970, S. 654-658 - Falter, M.: Zinsgleitklauseln. Eine Stellungnahme zum Stützel-Gutachten, in: Sparkasse 1965, S. 137-140 - Franken, E.: Das Hypothekengeschäft der öffentlichen Sparkassen, a.a.O., S. 459 ff. - Klein, A.: Kündigungs- und Zinsregulierungsbedingungen bei den Sparkassendarlehen im sozialen Wohnungsbau, in: Sparkasse 1960, S. 119 f. - Meyer-Cording, U.: Realkredit und Inflation, in: DLK 1973, S. 15 und o.V.: Jetzt Hypothekendarlehen mit Zinsanpassungsklausel, in: Bank-Betrieb 1971, S. 253.

2) Diese Art der Zinsvereinbarung hat für den Darlehensnehmer jedoch auch den Vorteil, daß er automatisch an Zinsverbilligungen teilhat und nicht auf dem zum Zeitpunkt der Kreditaufnahme eventuell teureren Hypothekenzins festgelegt ist (vgl. Franken, E.: Das Hypothekengeschäft der öffentlichen Sparkassen, a.a.O., S. 460). Grundsätzlich ändert sich jedoch nichts an der Kalkulationsunsicherheit für den Darlehensnehmer.

3) Vgl. Kittel, H.: Hypotheken-Marketing, a.a.O., S. 130.

Zinsfestschreibungsfrist auszustatten.¹⁾ Somit ist diesen beiden Hypothekarkreditanbietern heute die Abkehr von der wettbewerbspolitisch ungünstigen Zinsgleitklausel ermöglicht, was sich sicherlich in den nächsten Jahren in verstärktem Ausmaß fortsetzen wird.²⁾

2. Langfristige Zinsanpassung bei Kreditbanken und Lebensversicherungen

Bei den Kreditbanken findet sich in der Regel im Hypothekarkreditgeschäft die Strategie einer langfristigen Zinsanpassung; derzeit liegt die Frist, nach deren Ablauf die Zinsen den veränderten Kapitalmarktverhältnissen angeglichen werden können, meist bei 5 Jahren.³⁾ Da die Refinanzierung der

1) Vgl. Baumann, H.: Warum eine Sparobligation? in: Wirtschaftswoche vom 14.1.1972, Heft 2, S. 69 - Herbst, G./Lang, D.: Sparkassenobligationen, hrsg. als Merkblatt NF 52 durch den Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Bonn, Stuttgart 1971, S. 89 ff. - Krämer, W.: Kundenorientierte Geschäftspolitik vor dem Hintergrund der gesellschaftspolitischen Spannungen unserer Tage, in: Sparkassen in öffentlicher Verantwortung. Deutscher Sparkassentag 1973, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1973, S. 115 - Siebert, H.-F.: Die Sparkassen und Girozentralen im zweiten Halbjahr 1973, in: Sparkasse 1974, S. 76 f. und derselbe: Die Sparkassen und Girozentralen im 1. Halbjahr 1974, in: Sparkasse 1974, S. 266.

2) Nicht zuletzt die aufgrund der Kapitalmarktzinsentwicklung in den Jahren 1973 und 1974 eingetretene Verschlechterung der Wettbewerbssituation der Sparkassen und Kreditgenossenschaften wird diese bereits in den letzten Jahren eingeleitete mehr fristenkongruente Refinanzierung ihrer Hypothekendarlehen weiter beschleunigen.

3) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 115.

Kreditbanken im Hypothekarkreditgeschäft überwiegend über die Spareinlagen erfolgt (s. S. 46 ff.), üben hier - wie bei den Sparkassen und Kreditgenossenschaften - die Schwankungen des Kapitalmarktzinsniveaus einen wesentlichen Einfluß auf preispolitische Strategien der Kreditbanken aus. Unter alleiniger Berücksichtigung der Refinanzierungsseite wäre von den Kreditbanken ausschließlich eine Strategie des gleitenden Zinses zu vertreten, um das Liquiditäts- und Rentabilitätsrisiko zu minimieren. Eine Ausnahme bilden die gemischten Hypothekenbanken, deren Refinanzierung bekanntlich aus dem fristenkongruenten Parallelgeschäft resultiert. Aus Wettbewerbsgründen¹⁾ und im Hinblick auf die kostengünstigen genormten Hypothekendarlehen vor allem der Großbanken ist es jedoch bislang möglich, eine Strategie der relativ langfristigen Zinsanpassung durchzuführen. Wie lange sich dieses preispolitische Marktverhalten der Kreditbanken bei steigendem Anteil ihrer Hypothekenausleihungen am gesamten Aktivgeschäft ohne die Entwicklung neuer Finanzierungsformen durchhalten läßt, ist heute schwer abzusehen.

Wie die Kreditbanken betreiben auch die Lebensversicherungsunternehmen eine Strategie der langfristigen Zinsanpassung, indem sie den Preis für die gesamte Laufzeit im Darlehensvertrag als unveränderlich zusagen oder aber sich nach Ablauf einer festgelegten Frist (in der Regel 5 bis 10 Jahre)²⁾ die Möglichkeit einer Zinsanpassung vorbehalten. Zinsgleitklauseln werden von den Lebensversicherungsunternehmen grundsätzlich

-
- 1) Die Bank für Gemeinwirtschaft bietet in Zusammenarbeit mit ihrer Tochtergesellschaft, der Bank für Sparanlagen und Vermögensbildung, Hypothekendarlehen mit langfristiger Zinskonstanz an, um nachhaltig in den Hypothekarkreditmarkt einzudringen. Vgl. hierzu Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 116.
 - 2) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 115.

nicht vereinbart.¹⁾ Wesentliche Unterschiede bei den beiden genannten Möglichkeiten einer langfristigen Zinsanpassung bestehen jedoch insofern nicht, als bei einer Zinsfestschreibung über die gesamte Laufzeit diese in der Regel auf 5 bis 10 Jahre - verbunden mit einer entsprechenden Prolongationszusage - terminiert wird.²⁾

Die Elastizität ihres Angebotes am Hypothekenmarkt, die es den Lebensversicherungsunternehmen ermöglicht, entsprechend den jeweils durchzuholenden Marktkonditionen ihre Hypothekenausleihungen zu verstärken oder zu vermindern,³⁾ sowie ihre gegenüber den Universalbanken günstigeren Refinanzierungsbedingungen unterstreichen, daß die Strategie der befristeten Zinsanpassung durch die Lebensversicherungen ausschließlich unter Wettbewerbsaspekten und im Interesse einer möglichst ertragreichen Anlage der Beiträge ihrer Versicherungsnehmer erfolgt.⁴⁾

c) Die sonstigen Bank- bzw. Versicherungsleistungen
als preisbestimmende Faktoren

Neben ihrem großen Geldbeschaffungspotential und ihren gegenüber allen anderen Hypothekarkreditanbietern größeren Vor-

1) Vgl. von Barga, M.: Das Ausleihungsgeschäft der Lebensversicherungsunternehmen, a.a.O., S. 475.

2) Vgl. Jaschinski, H.: Das Spezialitätenprinzip in der Wohnungsbaufinanzierung, a.a.O., S. 92.

3) Vgl. von Barga, M.: Das Ausleihungsgeschäft der Lebensversicherungsunternehmen, a.a.O., S. 472.

4) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 115.

teilen im technisch-organisatorischen Bereich, ermöglicht den Universalbanken ihr universelles Geschäft über die Ausgleichskalkulation eine relativ große preispolitische Elastizität im Hypothekarkreditgeschäft.¹⁾ Es ist ihnen somit die Voraussetzung gegeben, aus wettbewerbspolitischen Gründen vorübergehend mit Hypothekenspreisen zu operieren, die keine oder nur eine geringe angemessene Zinsspanne mit sich bringen. Der preispolitische Ausgleich kann hier zu Lasten anderer gewinnünstiger Bankleistungen erfolgen.

Dieser preispolitische Spielraum ist zwar den Lebensversicherungsunternehmen auch gegeben, doch kommt es ihnen weniger auf eine auskömmliche Zinsmarge als auf eine möglichst große absolute Zinshöhe bei ihren Kapitalanlagen an.²⁾

Von wesentlicher Bedeutung ist der gleichzeitige Abschluß einer Lebensversicherung im Hypothekarkreditgeschäft aus preispolitischer Sicht, da heute die Hypothekendarlehensgewährung der Lebensversicherungsunternehmen überwiegend mit dem gleichzeitigen Abschluß einer Lebensversicherung in mindestens der Höhe der jeweiligen Darlehenssumme³⁾ ver-

1) Vgl. Kittel, H.: Hypotheken-Marketing, a.a.O., S. 129 - Büschgen, H.E.: Das Universalbankensystem, Frankfurt 1971, S. 61 und Krümmel, H.J.: Preisuntergrenzen - ein Wettbewerbsargument, in: ZfK 1967, S. 14 f.

2) Die Hypothekenausleihungen der Lebensversicherungen sind ausschließlich unter dem Gesichtspunkt einer sicheren und möglichst ertragreichen Anlage der "Sparbeiträge" ihrer Versicherungsnehmer zu betrachten. Vgl. von Bargen, M.: Das Ausleihungsgeschäft der Lebensversicherungsunternehmen, a.a.O., S. 472.

3) Vgl. Nolting-Hauff, R.: Der Realkredit als Konkurrenzmodell, in: DLK 1973, S. 606.

bunden ist.¹⁾ Bei diesem traditionellen Hypothekarkredittyp der Lebensversicherungsunternehmen hat der Kreditnehmer neben den laufenden Zins-²⁾ auch die Prämienzahlungen für die Lebensversicherung in sein Preiskalkül mit einzubeziehen. Besteht zum Zeitpunkt der Darlehensaufnahme beim Kreditnehmer keine echte Nachfrage nach Abschluß einer Lebensversicherung, so sind diese Prämienaufwendungen als Preisbestandteil dem Hypothekarkreditpreis zuzuordnen. Sie sind natürlich dann mit dem Hypothekarkreditpreis nicht in Verbindung zu bringen, wenn beim Darlehensnehmer gleichzeitig echter Bedarf an einer Lebensversicherung besteht.³⁾

Aus dieser Verbindung von Hypothekarkredit und Lebensversicherungsabschluß läßt sich erklären, daß die Lebensversicherungen mit ihren Hypothekenkonditionen durchweg unter denen ihrer

-
- 1) Dies bestätigte sich in vielen Gesprächen mit Vertretern der Lebensversicherungsunternehmen. Vor allem im Jahre 1974, in dem durch das hohe Kapitalmarktzinsniveau vermehrt Versicherungshypotheken nachgefragt wurden, erfolgte die Hypothekarkreditgewährung der Lebensversicherer nur in Verbindung mit dem gleichzeitigen Abschluß einer Lebensversicherung.
 - 2) Dieser Kredittyp wird meist in der Form einer sogenannten Festhypothek gewährt, bei der eine regelmäßige Tilgung während der Laufzeit entfällt. Vgl. im einzelnen Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 176 ff.
 - 3) Die Verbindung von Hypothekendarlehen und Lebensversicherung kann von den Lebensversicherungsunternehmen in der Weise als akquisitorisches Instrument eingesetzt werden, als den Darlehensnehmern die Möglichkeit gegeben wird, im Falle ihres vorzeitigen Todes ihren Angehörigen ein schuldenfreies Anwesen zu hinterlassen. Vgl. hierzu von Bargen, M.: Das Ausleihungsgeschäft der Lebensversicherungsunternehmen, a.a.O., S. 475.

Konkurrenten liegen,¹⁾ da sonst unter Berücksichtigung der laufenden Prämienaufwendungen die jährliche finanzielle Gesamtbelastung der Kreditnehmer zu erheblichen Wettbewerbsnachteilen führen würde.

d) Die Bedeutung der verschiedenen Nachfragegruppen
in preispolitischer Sicht

Wir haben bereits auf den S. 65 f. darauf hingewiesen, daß das Preisbewußtsein der Kreditnehmer im Hypothekarkreditgeschäft besonders stark ausgeprägt ist und sich im wesentlichen in der Zinslast-, Zinsänderungs- und Zinsstrukturempfindlichkeit äußert. Diese für den Hypothekenmarkt allgemein gültige Aussage trifft für die einzelnen Nachfragegruppen in unterschiedlicher Intensität zu. Die Preispolitik der Hypothekarkreditanbieter muß somit den Interessen der jeweiligen Nachfrageseite Rechnung tragen, um zu bestmöglichen Verkaufserfolgen zu gelangen.

Im Wohnungsbau, bei dem der Anteil der Fremdfinanzierung die Eigenfinanzierung klar übersteigt,²⁾ kommt der effektiven Zinsbelastung große Bedeutung zu. Dasselbe gilt für die Land-

1) Ein Konditionenvergleich des Verfassers in den ersten Monaten des Jahres 1975 aufgrund diverser Angebote von Lebensversicherungen und Universalbanken zeigte, daß die Effektivverzinsung der Lebensversicherungshypotheken durchschnittlich rund 1 v. H. unter der der Universalbankhypotheken lag.

2) Vgl. Oschmann, M.: Die Kreditnachfrage im Wohnungs- und Städtebau, a.a.O., S. 569.

wirtschaft, deren relativ geringe Ertragsfähigkeit¹⁾ für die hier überdurchschnittliche Zinslast- und Zinsänderungsempfindlichkeit verantwortlich zeichnet. Die geringste Preisempfindlichkeit ist bei gewerblichen Hypotheken anzutreffen, obschon dies nicht für alle Unternehmen und nicht zu jeder Zeit gilt.²⁾

Die Lebensversicherungsunternehmen beschränken sich in ihren preispolitischen Strategien überwiegend auf die Bedürfnisse des Wohnungsbaus. Dies ist darin begründet, daß bei Ausleihungen an den Wohnungsbau unter allen Hypothekarkreditnehmern das Sicherheitsprinzip am meisten erfüllt ist. Die Universalbanken, die aufgrund ihrer universellen geschäftspolitischen Zielsetzung auch das Hypothekarkreditgeschäft mit den beiden anderen Nachfragegruppen pflegen (s. Tabelle 8), haben dagegen die unterschiedlichen Probleme und Gegebenheiten sowohl des Wohnungsbaus als auch der gewerblichen Unternehmen und der Landwirtschaft bei der jeweiligen Preisstellung im Kreditgeschäft mit diesen Nachfragegruppen zu beachten.³⁾

-
- 1) Vgl. Kayser, W.: Auf dem Wege zum Unternehmenskredit in der Landwirtschaft, a.a.O., S. 658-664 und Poullain, L.: Aktuelle Probleme des Agrarkredits aus der Sicht der Sparkassen, in: Probleme des Agrarkredits. Agrarkredit-tagung 1968, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1968, S. 22 f.
 - 2) Vgl. Cassier, S.: Überlegungen zur Zinsgestaltung beim langfristigen gewerblichen Kredit, a.a.O., S. 654 f.
 - 3) Auf eine ausführliche Behandlung der einzelnen preispolitischen Aktivitäten innerhalb des Universalbanksektors unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Interessen auf der Nachfrageseite wird hier verzichtet, um nicht zu weit vom eigentlichen Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit abzukommen.

II. Die Qualität und Gestaltung des Hypothekarkredits

Das Produkt "Hypothekarkredit" soll, um den größtmöglichen akquisitorischen Effekt zu erzielen, so ausgestattet sein, daß es weitgehend den Bedürfnissen der Nachfrageseite genügt. Die Produktgestaltung als marktpolitisches Instrument ist somit immer auf den Bedarf abzustellen, also auf den Teil der Bedürfnisse, der als effektive Nachfrage auf dem Hypothekarkreditmarkt wirksam wird.¹⁾ Mit dem Einsatz des marktpolitischen Instruments Produktgestaltung unterliegt der Bedarf als solcher durch Schaffung sachlicher Präferenzen und Abbau vorhandener Präferenzen gewollten und ungewollten Veränderungen.²⁾

Im Hypothekarkreditbereich lassen sich nach Kittel³⁾ auf der Ebene des Qualitätswettbewerbs drei qualitative Teilgebiete unterscheiden:

- (1) Die Modalitäten der Beleihung (der eigentliche Bonitätswettbewerb im Hypothekarkreditgeschäft).
- (2) Die Sortimentsgestaltung im weiteren Sinne (hier in der Form der Gestaltung des Hypothekarkredits und des Kreditprogramms).

1) Vgl. zu einer allgemeinen Betrachtung des absatzpolitischen Instruments "Produktgestaltung" und zu den Begriffen "Bedürfnisse" und "Bedarf" Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Bd., Der Absatz, a.a.O., S. 375 ff.

2) Vgl. Hahn, O.: Das absatzpolitische Instrumentarium der Depositenbank, a.a.O., S. 337.

3) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 124 f.

- (3) Die Kundendienstleistungen der Angebotsseite in Verbindung mit der Hypothekarkreditgewährung.¹⁾

a) Die Beleihungspolitik

Unter Berücksichtigung der angestrebten Ziele (ausreichende Sicherheit und aktive Beeinflußung des Hypothekarkreditmarktes²⁾) finden sich als beleihungspolitische Instrumente die Auslese der Beleihungsobjekte, die Bestimmung des Beleihungswertes,³⁾ des Beleihungsraumes und der Beleihungsgrenze,⁴⁾ die Festlegung der Kapitaldienststgrenze und die Beachtung der persönlichen Kreditwürdigkeit.⁵⁾

1. Auslese der Objekte und deren Beleihungsräume und -grenzen

Bei der Auslese der zu beleihenden Objekte sind von allen Hypothekarkreditanbietern allgemeine Faktoren (wie Klima, Bodenbeschaffung, vorhersehbare wirtschaftliche Entwicklung etc.) sowie an den Baumarkt gebundene Grundsätze (z. B.

-
- 1) Hinsichtlich einer ausführlichen Darstellung der einzelnen Komponenten der Qualitätspolitik wird auf Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 124-231 und die dort angegebene Literatur verwiesen.
- 2) Vgl. Kittel, H.: Hypotheken-Marketing, a.a.O., S. 130.
- 3) Vgl. Wächter, A.: Wertermittlung in der Beleihungspraxis bei Wohn-, Geschäfts- und Industriegebäuden, in: DLK 1969, S. 51-57.
- 4) Vgl. Rüchardt, K.: Kann der Realkredit mit der Inflation leben? in: DLK 1973, S. 40.
- 5) Vgl. Kittel, H.: Hypotheken-Marketing, a.a.O., S. 130.

Stadtnähe, Zufahrtsmöglichkeiten, baubehördliche Vorschriften etc.) zu beachten. Die unterschiedlichen Kriterien bei den Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen bei der Auswahl und Mischung der Beleihungsobjekte sind im folgenden Gegenstand der Untersuchung.

aa) Bei Kreditbanken

Innerhalb der Universalbanken muß bei diesem Teilbereich der Beleihungspolitik differenziert werden. Die Kreditbanken beleihen in ihren Hypothekarkreditprogrammen¹⁾ nur Ein- und Zweifamilienhäuser in konventioneller Bauweise, Eigentumswohnungen, Mehrfamilienhäuser sowie Fertighäuser, die der konventionellen Bauweise entsprechen oder als massiv gelten. Neubauten gemischt-genutzter Objekte sind nur dann beleihbar, wenn die Wohnfläche überwiegt. Innerhalb der Programmkredite der meisten Kreditbanken kommen für eine Beleihung nicht in Frage

- gewerblich bzw. überwiegend gewerblich genutzte Objekte und bereits fertiggestellte gemischt-genutzte Objekte
- landwirtschaftlich genutzte Objekte
- im Ausland befindliche Objekte
- Reichsheimstätten
- Gebäude, die vor mehr als 30 Jahren errichtet wurden

1) Auch die gemischten Hypothekenbanken bieten seit kurzem derartige programmierte Hypothekendarlehen an, um ebenso wie die Großbanken und sonstigen Kreditbanken solche Kreise der Bevölkerung als Kunden zu gewinnen, die sich bisher bei dieser Art von Kreditwünschen vorwiegend an Sparkassen gewandt haben. (Vgl. Bayerische Vereinsbank: Geschäftsbericht 1974, S. 32.)

- Gebäude mit einfachster Ausstattung (z. B. fehlen-
der Anschluß an öffentliche Versorgungsleitungen,
fehlendes Bad bzw. Dusche etc.)
- Fertighäuser, die nicht in dem im Auftrag des Bun-
deswohnungsbauministerium herausgegebenen Fertig-
haus-Verzeichnis enthalten sind.¹⁾

Hinsichtlich sachlicher Erwägungen gilt zwar der Mietwohnungs-
bau als das klassische Beleihungsobjekt,²⁾ doch werden vom
Mietwohnungsbau in der Regel größere Mittel benötigt als die
Kreditbanken mit ihren betragsmäßig begrenzten Kreditprogram-
men zur Verfügung stellen können. Der Mietwohnungsbau ist so-
mit unter den Beleihungsobjekten der Kreditbanken nur mit
einem geringen Anteil vertreten.

Die Bestimmung des Beleihungswertes, der als Bestimmungsfaktor
der Darlehenshöhe anzusehen ist,³⁾ erfolgt üblicherweise als
Mittel aus Sach- und Ertragswert.⁴⁾ Aus Vereinfachungsgründen
legen die Kreditbanken jedoch vielfach den Verkehrswert für
die Beurteilung des Beleihungsobjektes zugrunde, wobei ledig-

-
- 1) Diese sowie die im folgenden für die Bestimmung des Beleihungswertes, des Beleihungsraumes und der Beleihungsgrenze durch die Kreditbanken getroffenen Feststellungen wurden aus diversen Richtlinien für programmierte Hypotheken-Darlehen gewonnen.
 - 2) Vgl. Rüchardt, K.: Bewertung und Krediturteil, in: Steffan, F. (Hrsg.): HdR, Frankfurt 1963, S. 534 f.
 - 3) Vgl. ebenda, S. 457 und Steffan, F.: Begriff und Funktion des Realkredits, a.a.O., S. 21.
 - 4) Vgl. Schiebel, H.: Die Rolle des Zinses in der Wohnungswirtschaft, in: DLK 1972, S. 140 f.

lich durch eine überschlägige Berechnung des Bau- und Bodenwertes sowie des Ertragswertes sichergestellt wird, daß der Verkehrswert nicht durch außergewöhnliche Faktoren bestimmt ist.¹⁾

Hinsichtlich des Beleihungsraumes und der Beleihungsgrenze²⁾ unterliegen die Kreditbanken keinerlei gesetzlichen oder aufsichtsrechtlichen Beschränkungen. Das kreditgewährende Institut kann jeweils nach freiem Ermessen die Beleihungsgrenze des jeweiligen Objektes bzw. den Rang des betreffenden Grundpfandrechtes bestimmen. So sind die Normhypotheken der Kreditbanken überwiegend an nachrangiger Stelle grundpfandrechtlich abgesichert.³⁾ Die Beleihungsgrenzen liegen bei den Kreditbanken je nach Ausstattung und Gesamtgestehungs-

1) Eigenheime bzw. Eigentumswohnungen mit größeren Abweichungen von der allgemeinen Norm (z. B. Luxusvillen etc) werden von den meisten Hypothekarkreditanbietern als Beleihungsobjekte ausgesondert, da wegen fehlender oder erschwelter Verwertungsmöglichkeiten dieser Immobilien ein zu hohes Beleihungsrisiko besteht.

2) Vgl. zu diesen beiden meist synonym gebrauchten Begriffen Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 128 ff.

3) Während z. B. die Deutsche Bank AG in ihrer Jahresbilanz zum 31.12.1973 rund DM 666 Mio langfristige Ausleihungen ausweist, die durch erststellige Grundpfandrechte gesichert sind, betrug der gleichzeitige Debitorenbestand ihrer Persönlichen Hypotheken-Darlehen (PHD) rund DM 1,6 Mrd. Berücksichtigt man, daß in den rund DM 666 Mio langfristigen Kundenforderungen auch Nicht-Hypothekarkredite enthalten sind, die lediglich an erster Rangstelle dinglich besichert waren, so kann davon ausgegangen werden, daß der überwiegende Teil der PHD's nachrangig abgesichert war (vgl. Deutsche Bank: Geschäftsbericht 1973, S. 35 u. S. 70-75). Dies wird auch durch persönliche Erfahrungen des Verfassers bei seiner Tätigkeit im Kreditgeschäft als auch durch Gespräche mit Vertretern anderer Kreditbanken unterstützt.

kosten bzw. Kaufpreis zwischen 50 v. H. und 80 v. H.¹⁾ Einen Überblick über die Beleihungsgrenze der Kreditbanken nach der Art des Objektes gibt Tabelle 12.

Tabelle 12: Beleihungsgrenzen der Kreditbanken nach der Art des Beleihungsobjektes	
Beleihungsobjekt	Höhe der Beleihungsgrenze in v. H. der Gesamtgestehungskosten bzw. des Kaufpreises
Ein- und Zweifamilienhäuser	50 - 80
Mehrfamilienhäuser	70
Eigentumswohnungen	50 - 80

Quellen: Richtlinien für die Gewährung von Hypothekendarlehen verschiedener Kreditbanken

1) Die Kreditbanken haben somit für den Bereich der nachrangigen Finanzierungen ein mehr oder weniger einheitliches System entwickelt. Vgl. Brecht, J.: Die Problematik der nachrangigen Finanzierungen, in: DLK 1961, S. 485-487.

Bei der Beleihung von gewerblich bzw. landwirtschaftlich genutzten Objekten, die bei den Kreditbanken nur außerhalb ihrer Hypothekarkreditprogramme erfolgt und am Gesamtvolumen ihrer Hypothekengewährung nur einen geringen Anteil ausmacht (s. Tabellen 10 und 11), wird der Beleihungswert ebenfalls als Mittelwert aus Sach- und Ertragswert ermittelt; meist wird sich jedoch stärker zum Ertragswert hin orientiert. Gewerblich und landwirtschaftlich genutzte Objekte sind jedoch grundsätzlich nur im Rahmen ihrer Kapitaldienstfähigkeit beleihbar, d. h. die nachhaltigen Bruttoerträge abzüglich der Bewirtschaftungskosten müssen den Kapitaldienst sämtlicher Fremdmittel voll decken.¹⁾

bb) Bei Spargirobanken

Die Sparkassen und Girozentralen sind innerhalb des Universalbanksystems für alle Nachfragegruppen die bedeutendsten Hypothekarkreditanbieter (s. Tabellen 9, 10 und 11). Die von der obersten Sparkassenaufsichtsbehörde erlassenen Beleihungsgrundsätze hinsichtlich der Festsetzung des Beleihungswertes, der Schätzung des Beleihungsgegenstandes und der Bestimmung der Beleihungsgrenze unterscheiden ebenfalls zwischen Wohngrundstücken, land- und forstwirtschaftlich sowie gewerblich genutzten Grundstücken. Im Gegensatz zu den Kreditbanken erfolgt im Sparkassenbereich auch eine regionale Auslese der Beleihungsobjekte, da das beliehene Grundstück im Geschäftsbereich der jeweiligen Sparkasse liegen soll.²⁾

Die Sparkassenorganisation beleiht innerhalb des Wohnungsbaus vor allem Eigenheime, Zweifamilienhäuser und Eigentumswohnungen, während der Mietwohnungsbau von Großkunden nur zu einem

1) Vgl. Lukas, E./Pohl, H.: Probleme des heutigen Agrarkredits, in: BI 1969, S. 186.

2) Vgl. o.V.: Die Sparkassen im Wettbewerb, a.a.O., S. 69.

geringen Prozentsatz finanziert wird.¹⁾ Unter die land- und forstwirtschaftlich bzw. gewerblich genutzten Beleihungsobjekte fallen nach den Beleihungsgrundsätzen für Sparkassen solche Grundstücke, die zu mehr als 80 v. H. land- und forstwirtschaftlichen bzw. gewerblichen Zwecken dienen.²⁾

Der Beleihungswert wird "auf Grund einer Wertschätzung von den für die Hypothekenzustimmung zuständigen Organen der Sparkasse in eigener Verantwortung festgesetzt."³⁾ Zur Wertermittlung werden dabei der Ertrags-, der Bau-, der Verkehrs-, der Versicherungs- und der Einheitswert herangezogen.⁴⁾ Entscheidende Bedeutung kommt jedoch dem Ertragswert zu,⁵⁾ während die übrigen nur als Kontroll- und Hilfswerte anzusehen sind.⁶⁾

Von dem heute noch bei den Kreditbanken praktizierten Mittelwertverfahren aus Sach- und Ertragswert sind die Sparkassen seit längerem abgegangen.⁷⁾ Bei der Feststellung des Sach-

-
- 1) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 135. Die Sparkassen haben im Jahre 1973 rund 186.000 Wohnungen mitfinanziert; davon entfallen 92.000 auf Ein- und Zweifamilienhäuser, 30.000 auf Eigentumswohnungen und 64.000 Wohnungen auf Mehrfamilienhäuser. Vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.: Jahresbericht 1973, S. 42.
 - 2) Vgl. Michaelis, K.: Sparkassen, a.a.O., S. 1005.
 - 3) Franken, E.: Das Hypothekengeschäft der öffentlichen Sparkassen, a.a.O., S. 466.
 - 4) Vgl. ebenda, S. 466.
 - 5) Vgl. Michaelis, K.: Beleihungsgrundsätze für Sparkassen, 6. Aufl., Stuttgart 1971, S. 108.
 - 6) Bei der Beleihung von eigengenutzten Eigentumswohnungen tritt dagegen der Ertragswert nur als Kontrollwert auf. Vgl. Michaelis, K./Schiebel, H.: Beleihung von Wohnungseigentum. Nr. 9 der Sparkassenhefte, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., 2. Aufl., Stuttgart 1966, S. 27.
 - 7) Vgl. Franken, E.: Das Hypothekengeschäft der öffentlichen Sparkassen, a.a.O., S. 466.

wertes, der von den angemessenen Herstellungskosten bestimmt wird, gehen die Sparkassen verstärkt zu dem sogenannten Wertabschlagsverfahren über, das die Baukosten im Zeitpunkt der Erstellung berücksichtigt, so daß konkrete Vergleichs- und Beurteilungsmöglichkeiten bestehen.¹⁾

Der Ertragswert wird je nach Beleihungsobjekt in unterschiedlicher Weise ermittelt. Bei Wohngrundstücken errechnet sich der Ertragswert aus dem kapitalisierten Mietreinertrag,²⁾ während bei land- und forstwirtschaftlich bzw. gewerblich genutzten Beleihungsobjekten der unter gewöhnlichen Verhältnissen nachhaltig zu erzielende Jahresrohertrag unter Abzug bestimmter Sicherheitsabschläge bei der Ertragswertberechnung zugrunde gelegt wird.³⁾

In der Praxis wird heute von den Sparkassen sowohl der Ertrags-⁴⁾ als auch der Sachwert ermittelt, wobei überwiegend der niedrigere Wert den Beleihungswert determiniert.

Nach §§ 5 und 6 der Beleihungsgrundsätze⁵⁾ dürfen Sparkassenhypotheken nur gegen erstrangige Grundpfandrechte und bis zu

1) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 147 f.

2) Vgl. Franken, E.: Das Hypothekengeschäft der öffentlichen Sparkassen, a.a.O., S. 466.

3) Vgl. hierzu im einzelnen Michaelis, K.: Sparkassen, a.a.O., S. 1005 f.

4) In der Eigenheimfinanzierung kommt wegen der fehlenden Mieteinnahmen dem Ertragswert allerdings nur hypothetischer Charakter zu. Vgl. Michaelis, K.: Das Einfamilienhaus in der Beleihung, in: Sparkasse 1957, S. 115.

5) Vgl. Beleihungsgrundsätze für Sparkassen in der Musterfassung gemäß Beschluß des Arbeitskreises der Länder für Sparkassenfragen vom 5. Februar 1970.

maximal 60 v. H. des Beleihungswertes gewährt werden. Eine Ausnahme gilt nur für den dinglich besicherten sogenannten Personalkredit, der auch eine nachrangige Besicherung zuläßt, wobei hier bis zu maximal 80 v. H. des Beleihungswertes beliehen werden darf.¹⁾

cc) Bei Kreditgenossenschaften

Die Beleihungsrichtlinien der Kreditgenossenschaften lassen Wohngrundstücke, gewerblich und landwirtschaftlich genutzte Grundstücke als beleihungsfähige Objekte zu,²⁾ wobei die sachliche Auslese der Beleihungsobjekte nach ähnlichen Grundsätzen wie im Sparkassenbereich vorgenommen wird.

Der Beleihungswert wird bei den Kreditgenossenschaften nach sorgfältiger Prüfung aller Faktoren durch Vorstandsbeschluß festgelegt. Seine Ermittlung erfolgt je nach Beleihungsobjekt als Sachwert (z. B. bei Eigenheimen), als Ertragswert (z. B. bei gewerblich oder landwirtschaftlich genutzten Grundstücken) oder nach der Mittelwertsmethode aus Sach- und Ertragswert. "Eine feste Bindung des Beleihungswertes an einem der genannten Werte sehen die Beleihungsrichtlinien nicht vor."³⁾

Hinsichtlich des Beleihungsraumes und der Beleihungsgrenze unterliegen die Kreditgenossenschaften keinen gesetzlichen Beschränkungen,⁴⁾ jedoch lassen die Beleihungsrichtlinien nur eine Beleihungsgrenze von maximal 60 v. H. des Beleihungswertes zu.

1) Vgl. Weider, H.: Neue Beleihungsgrundsätze für Sparkassen, in: ZfK 1970, S. 186.

2) Vgl. Steinmetz, N.: Beleihungsrichtlinien für die Raiffeisen-Kreditgenossenschaften, in: BI 1968, S. 62.

3) Ebenda, S. 63.

4) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 127 ff.

hungswertes zu. Beim dinglich gesicherten Personalkredit ist keine Beleihungsgrenze innerhalb des Beleihungswertes vorgeschrieben, doch überschreitet sie in der Praxis kaum 60 v. H. des Beleihungswertes. Bei gewerblich bzw. landwirtschaftlich genutzten Grundstücken erfolgt wegen der meist größeren Risiken eine Beleihung nur bis zu maximal 40 v. H. bis 50 v. H. des Beleihungswertes.¹⁾

dd) Bei Lebensversicherungsunternehmen

Die Beleihungspolitik der Lebensversicherungsunternehmen ist durch gesetzliche und aufsichtsbehördliche Vorschriften reglementiert. So schließen die vom BAV erlassenen "Beleihungsrichtlinien für Grundstücke und Schiffe"²⁾ sowie § 69 VAG Grundstücke, die keinen dauernden Ertrag gewähren oder durch Nutzung im Wert gemindert werden sowie Bauten, deren Bauweise noch nicht hinreichend erprobt ist, von der Beleihung durch Versicherungsunternehmen aus.

Beleihungsobjekte mit größeren Abweichungen von der allgemeinen Norm sowie Eigentumswohnungen und Fertighäuser werden von einigen Lebensversicherungsunternehmen, die extrem sicherheitsorientiert sind, nicht beliehen.³⁾

In § 69 Abs. 4 VAG ist hinsichtlich des Beleihungswertes festgelegt, daß er den durch sorgfältige Ermittlung festgestellten Verkaufswert nicht übersteigen darf, wobei die dauernden Eigenschaften sowie der nachhaltige Ertrag eines Grundstückes zu berücksichtigen sind. Bei Wohngrundstücken erfolgt die

1) Vgl. Steinmetz, N.: Beleihungsrichtlinien für die Raiffeisen-Kreditgenossenschaften, a.a.O., S. 62.

2) VerBAV 55, 36; abgedruckt bei Prölss, E.: Versicherungsaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 562-568.

3) Vgl. Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 116.

Berechnung des Beleihungswertes mit Hilfe der Mittelwertmethode aus Sach- und Ertragswert,¹⁾ während bei landwirtschaftlich bzw. gewerblich genutzten Grundstücken der Ertragswert mehr im Vordergrund steht.

Die Beleihungsgrenze beträgt bei Wohngrundstücken und landwirtschaftlich genutzten Grundstücken 60 v. H. des Beleihungswertes²⁾ und bei gewerblich genutzten Grundstücken 40 v. H. des Beleihungswertes.³⁾ Ausnahmen von dieser Regelung gibt es im sozialen Wohnungsbau⁴⁾ und bei landwirtschaftlich genutzten Grundstücken.⁵⁾ Nach § 69 Abs. 2 VAG können Versicherungshypotheken grundsätzlich nur gegen erstrangige Grundpfandrechte gewährt werden.⁶⁾

2. Die Bedeutung der Kapitaldienstgrenze und der persönlichen Kreditwürdigkeit

In der Bestimmung der Kapitaldienstgrenze bzw. der Berücksichtigung der persönlichen Kreditwürdigkeit des Darlehensnehmers liegt ein weiteres Instrument der Beleihungspolitik

1) Vgl. § 7 - 13 der "Beleihungsrichtlinien".

2) Vgl. § 69 Abs. 1 VAG.

3) Vgl. § 25 der "Beleihungsrichtlinien".

4) Hier darf eine Beleihung bis zu 75 v. H. des Beleihungswertes erfolgen. Vgl. von Bargen, M.: Das Ausleihungsgeschäft der Lebensversicherungsunternehmen, a.a.O., S. 474.

5) Hier kann bis zu zwei Dritteln des Beleihungswertes beliehen werden, soweit dies eine oberste Landesbehörde nach § 11 Abs. 2 HBG zugelassen hat. Vgl. § 69 Abs. 1 VAG.

6) Bei den Lebensversicherungsunternehmen gelten somit ähnliche Beleihungsgrundsätze wie im Sparkassenbereich.

der Hypothekarkreditanbieter.¹⁾ Die Kapitaldienstgrenze, die in engem Zusammenhang mit dem Ertragswert eines Beleihungsobjektes zu sehen ist, gewann in den letzten Jahren zunehmende Bedeutung im Realkredit, was auch die obigen Ausführungen zu der Ermittlung des Beleihungswertes durch die Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen nachhaltig unterstreichen. Neben dieser wirtschaftlichen Kreditwürdigkeit des jeweiligen Beleihungsobjektes steht allerdings auch die persönliche Bonität des betreffenden Darlehensnehmers bei der Hypothekarkreditgewährung zunehmend im Vordergrund.²⁾

Die Bedeutung der Kapitaldienstgrenze liegt darin, daß bei der Bestimmung der Beleihungshöhe das Kriterium der Rückzahlbarkeit zugrunde gelegt wird.³⁾ Je höher der Fremdkapitalanteil an dem Finanzierungsvolumen des jeweiligen Objektes ist, desto entscheidender ist, inwieweit der Darlehensnehmer den periodischen Kapitaldienst (Zins und Tilgung) erbringen kann. Die maximale Beleihungshöhe wird sich daran ausrichten, wieviel der Darlehensnehmer in einer Periode höchstens für Zins- und Tilgungsleistungen aufwenden kann. Da die Zinsempfindlichkeit eines Kreditnehmers um so stärker ist, je mehr er sich seiner Verschuldungsgrenze nähert (s. S. 66), spielt bei der Ermittlung der Kapitaldienstgrenze der Zinssatz eine besondere Rolle. Läßt sich eine Zinser-

-
- 1) Zur Ermittlung der nachhaltigen Kapitaldienstgrenze vgl. u. a. Henke, K.: Betriebsgerechte Finanzierung: Hinweise zur praktischen Handhabung, in: BI 1969, S. 126-133 sowie derselbe: Finanzplanung zur Ermittlung des Kreditbedarfs, in: BI 1972, S. 150 ff.
 - 2) Vgl. Rüchardt, K.: Wachsende Bedeutung des persönlichen Schuldners im Realkredit, in: DLK 1968, S. 491-499.
 - 3) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 129-131 - Michaelis, K.: Ausweitung der Beleihungsgrenzen, in: Sparkasse 1965, S. 173 - Rüchardt, K.: Wachsende Bedeutung des persönlichen Schuldners im Realkredit, a.a.O., S. 491 und Wächter, A.: Wertermittlung in der Beleihungspraxis bei Wohn-, Geschäfts- und Industriegebäuden, a.a.O., S. 57.

höhung nicht durch eine entsprechende Erhöhung der Tilgungsdauer kompensieren,¹⁾ müssen bereits bei Festlegung der Beleihungshöhe etwaige Zinsänderungen und die Zinsemfindlichkeit des Darlehensnehmers berücksichtigt werden.

Grundsätzlich läßt sich sagen, daß die Kreditwürdigkeitsprüfung im Hypothekarkreditgeschäft zunehmende Beachtung erfährt.²⁾

b) Die Sortimentspolitik

Die Sortimentspolitik, die wir hier primär als marktorientiertes Gestaltungsmittel des Hypothekarkreditangebotes sehen wollen,³⁾ wird nachstehend unter den beiden Aspekten der Sortimentstiefe und -breite in ihrer Bedeutung für die Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen behandelt.

Die Politik der Sortimentstiefe drückt sich im Hypothekarkreditgeschäft durch das mehr oder minder umfangreiche Angebot unterschiedlicher Kredittypen der Hypothekarkreditinstitute aus, ohne daß dabei jedoch der spezielle Charakter des Hypothekarkredits verändert wird. Diese Unterschiedlichkeit der Kredittypen äußert sich in einer Veränderung der

-
- 1) Hier wird die Preiserhöhung mit einer Qualitätsänderung des Kredites kompensiert. Vgl. Hahn, O.: Die Zinsempfindlichkeit der Kreditnehmer, a.a.O., S. 406.
 - 2) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 152 f. - Raida, H.: Einkommensorientierte Beleihungsgrenzen, in: ZfK 1965, S. 1077-1080 - Richardt, K.: Wachsende Bedeutung des persönlichen Schuldners im Realkredit, a.a.O., S. 491-499 und Winter, J.: Das langfristige Kreditgeschäft - Eine Aufgabe der Kreditgenossenschaften? in: BI 1964, S. 157.
 - 3) Vgl. allgemein Hahn, O.: Das absatzpolitische Instrumentarium der Depositenbank, a.a.O., S. 342 und Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 162.

qualitativen Kreditbedingungen.¹⁾ Unter Sortimentsbreite verstehen wir hier, daß neben dem Hypothekarkredit ein mit diesem eng verbundenes Kreditleistungszusatzsortiment zur Verfügung steht.²⁾

1. Die Politik der Sortimentstiefe

Im folgenden untersuchen wir die Wettbewerbsstrategien der Universalbanken und Lebensversicherungen in diesem Teilbereich der Sortimentspolitik, indem wir die Ausgestaltung und Anwendung der qualitativen Kreditbedingungen durch die genannten Institute kurz gegenüberstellen:

Die Wahl des Grundpfandrechts als Sicherungsmittel erfolgt bei den beiden hier interessierenden Konkurrenzgruppen aufgrund deren unterschiedlichen Geschäftsstruktur nicht einheitlich: Während die Universalbanken die Grundschuld bevorzugen,³⁾ verwenden die Lebensversicherungsunternehmen überwiegend die Briefhypothek.⁴⁾

1) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 163.

2) Vgl. ebenda, S. 198 ff.

3) Die Sicherstellung der Hypothekendarlehen erfolgt hier meist in Form einer Buchgrundschuld, es wird jedoch des öfteren im Kundeninteresse die Bestellung einer Briefgrundschuld wegen deren besseren Übertragbarkeit auf spätere Gläubiger vereinbart. Der Hypothek kommt bei den Universalbanken als Sicherungsmittel keine Bedeutung zu.

4) Diese nach wie vor große Bedeutung der Briefhypothek als Sicherungsmittel bei den Lebensversicherungsunternehmen liegt darin begründet, daß sie den Forderungen der nachrangigen Gläubiger nach laufender Verbesserung in der Rangstelle aufgrund ihres akzessorischen Charakters Rechnung trägt. Vgl. Fleskes, P.: Briefhypothek oder Buchgrundschuld? in: DLK 1970, S. 156 f. In jüngster Zeit läßt sich jedoch feststellen, daß einige Lebensversicherungsunternehmen auch Briefgrundschulden als Sicherungsrechte zulassen.

Die Laufzeit¹⁾ der Hypothekendarlehen der Kreditbanken ist meist zwischen 6 und 18 Jahre festgelegt.²⁾ Bei den in jüngster Zeit von einigen Kreditbanken eingeführten Programmdarlehen mit Beteiligung anderer Hypothekarkreditinstitute betragen die Laufzeiten zwischen 20 und 30 Jahre.³⁾ Die Hypothekarkredite der Sparkassen und Kreditgenossenschaften weisen innerhalb des Universalbanksektors die größte Flexibilität auf, da sie mit Laufzeiten zwischen 10 und 30 Jahren gewährt werden.⁴⁾

Mit Ausnahme der Kreditbanken ist bei allen Universalbanken die Vereinbarung eines tilgungsfreien Zeitraumes zu Beginn der Laufzeit je nach den Bedürfnissen der Nachfrageseite möglich.⁵⁾

-
- 1) Eine Variation der Laufzeit bedeutet, "daß der Hypothekarkredit als einheitliche Leistung qualitative Modifikationen erfährt." (Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 163.) Insofern sind Laufzeit-Unterschiede durchaus dem Bereich der Sortimentstiefe zuzuordnen, zumal sie eng mit den Tilgungsmodalitäten verbunden sind.
 - 2) Beispielsweise bietet die Deutsche Bank ihr Persönliches Hypotheken-Darlehen mit individuell abgestimmten Laufzeiten von 6 bis 15 Jahren an (vgl. Deutsche Bank (Hrsg.): Kurzübersicht über Persönliche Kredite), während die Hypothekendarlehen der Dresdner Bank mit Laufzeiten zwischen 6 und 18 Jahren ausgestattet sind (vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 185).
 - 3) In dieser Weise verfährt beispielsweise die Deutsche Bank in ihrem Persönlichen Bau-Darlehen (PBD). Vgl. Deutsche Bank (Hrsg.): Kurzübersicht über Persönliche Kredite.
 - 4) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 185.
 - 5) Vgl. ebenda, S. 187 f.

Die Laufzeiten der Lebensversicherungshypotheken liegen zwischen 10 und 40 Jahren. Darlehen, bei denen keine Möglichkeit der Zinsanpassung nach einem bestimmten Zeitraum besteht, werden grundsätzlich nicht mehr mit längeren Laufzeiten als 10 Jahre gewährt.¹⁾

Hinsichtlich der Tilgungsvereinbarungen ist heute unter den Universalbanken "eine weitgehende Uniformität dank des Vorherrschens der Tilgungshypothek"²⁾ gegeben.

Die Hypothekendarlehen der Lebensversicherungsunternehmen lassen sich hinsichtlich der Tilgung in zwei Typenklassen einteilen: Einmal in die Tilgungshypotheken, die wie bei den Universalbanken gleichbleibende viertel- oder halbjährliche Zins- und Tilgungsbelastungen vorsehen, und zum anderen in Festhypotheken, bei denen die vollständige Kreditrückführung in einem Betrag am Ende der Laufzeit erfolgt.³⁾ Von einer bei fast allen Universalbankhypotheken möglichen Tilgungsstreckung sehen die Lebensversicherungsunternehmen

1) Vgl. Müller, G./von Bargen, M.: Individualversicherung, a.a.O., S. 1093.

2) Dobrinski, W.: Die Beziehungen zwischen moderner Wettbewerbstheorie und ökonomischer Realität im Realkreditsektor, Bd. 24 der Reihe: Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, hrsg. von Voigt, F., Berlin 1964, S. 223. Vgl. hierzu auch Franken, E.: Das Hypothekengeschäft der öffentlichen Sparkassen, a.a.O., S. 462 sowie diverse Merkblätter und Richtlinien für die Gewährung von Hypothekarkrediten durch Universalbanken.

3) Diese Tilgungsart ist typisch für Lebensversicherungshypotheken mit gleichzeitigem Abschluß eines Lebensversicherungsvertrages. Vgl. hierzu Reinker, R.: Mit Versicherungsprämien die Hypothek tilgen, in: Wirtschaftswoche Nr. 26 vom 26.5.1971, S. 86-89 und Zaunitzer, H.-E.: Die Eigenheimfinanzierung aus einer Hand durch Lebensversicherungsunternehmungen, Diss. Köln 1965, S. 26 ff.

in aller Regel ab, da "sie mit Rücksicht auf die zahlreichen Versicherungsnehmer unter ihren Darlehenskunden an einer unkomplizierten Gestaltung der Darlehensbedingungen interessiert sein müssen".¹⁾

Ein Kündigungsrecht der Nachfrageseite ist bei den Hypothekendarlehen aller Universalbanken und der Lebensversicherungen gegeben, bei letzteren jedoch meistens erst nach 10 Jahren ab Darlehenszusage.²⁾ Eine Kündigung der Hypothekarkredite durch Kreditbanken und Lebensversicherungsunternehmen während der Laufzeit ist bei diesen Instituten ausgeschlossen, wogegen Sparkassen und Kreditgenossenschaften sich überwiegend ein Kündigungsrecht mit einer Frist von 3 bzw. 6 Monaten vorbehalten.³⁾

Eine letzte Möglichkeit der Politik der Sortimentstiefe besteht in der betragsmäßigen Begrenzung der jeweiligen Darlehenshöhe durch die Hypothekarkreditinstitute. Tabelle 13 gibt einen Überblick über die angebotenen Größenklassen der Hypothekarkredite bei Universalbanken und Lebensversicherungen.

-
- 1) Von Bargen, M.: Das Ausleihungsgeschäft der Lebensversicherungsunternehmen, a.a.O., S. 476.
 - 2) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 190, Tabelle 31.
 - 3) Vgl. Franken, E.: Das Hypothekengeschäft der öffentlichen Sparkassen, a.a.O., S. 462 f. und Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 189 ff.

Tabelle 13: Das Hypothekarkreditangebot in Größenklassen durch Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen

	Mindesthöhe in DM	Höchstgrenze in DM
Kreditbanken	10.000	150.000 ¹⁾
Spargirobanken	10.000	unbegrenzt
Kreditgenossenschaften	10.000	unbegrenzt
Lebensversicherungs- unternehmen	--	unbegrenzt

- 1) Bei den programmierten Hypothekendarlehen mit stiller Beteiligung anderer Hypothekarkreditanbieter kann die Darlehensgewährung in Ausnahmefällen bis zu DM 1 Mio erfolgen. Vgl. beispielsweise Deutsche Bank: Kurzübersicht über Persönliche Kredite.

2. Die Politik der Sortimentsbreite

Von den Bedürfnissen der Nachfrageseite ist auch der zweite Bereich der Sortimentspolitik geprägt. Die Möglichkeit, fast sämtliche mit der Finanzierung eines Objektes zusammenhängenden Geschäfte anbieten zu können, ist heute im Hypothekar-

kreditgeschäft für alle Hypothekarkreditinstitute von großer Bedeutung. Dieses den Hypothekarkredit ergänzende Finanzierungssortiment umfaßt folgende Bereiche:

- (1) Die Vorfinanzierung
- (2) Die Zwischenfinanzierung
- (3) Die Zusatzfinanzierung
- (4) Die Gesamtfinanzierung¹⁾

In der Politik der Sortimentsbreite tritt der wohl größte Unterschied innerhalb der marktpolitischen Möglichkeiten und Aktivitäten im Hypothekarkreditgeschäft zwischen Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen zutage. Während sämtliche Universalbanken ein mehr oder weniger umfassendes Sortiment der den Hypothekarkredit ergänzenden Finanzierungsarten anbieten, sind die Lebensversicherungsunternehmen ausschließlich Träger des erststelligen Hypothekarkredits.²⁾ Auf diesen Teilbereich der Marktpolitik innerhalb des Universalbanksektors kann hier jedoch

1) Die Beteiligungsfinanzierung über Immobilienfonds soll hier im Hinblick auf den Umfang dieser Arbeit nicht näher behandelt werden. (Vgl. u. a. Wechsler, U.: Immobilienfonds, Bd. 51 der Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, hrsg. von Ph. Möhring/H. Rittershausen, Frankfurt 1968 und Deutsche Bundesbank: Immobilienfonds in der BRD, in: Monatsbericht Januar 1973, S. 11-17.)

2) Vgl. Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 118.

nicht näher eingegangen werden.¹⁾

Erste Ansätze, diesem wettbewerbspolitischen Nachteil der Lebensversicherungsunternehmen zu begegnen, erfolgen durch die Lebensversicherungen zum einen insofern, als sie die Auszahlung der Hypothekendarlehensvaluta entsprechend dem Baufortschritt unter Beachtung der Wohnungsbauförderungsbestimmungen vornehmen, soweit die Gesamtfinanzierung des jeweiligen Objektes sichergestellt ist.²⁾ Zum anderen steht den Lebensversicherungsunternehmen die Möglichkeit offen,

-
- 1) Vgl. diesbezüglich u. a. Hoffmann, A.: Aspekte der künftigen Wohnungsbaufinanzierung, in: Bl.f.G. 1966, S. 64 ff. - Jaschinski, H.: Das Spezialitätenprinzip in der Wohnungsbaufinanzierung, a.a.O., S. 87 ff. - Jenkis, W.: Strukturwandlungen in der Realcreditwirtschaft, a.a.O., S. 352 ff., S. 493 u. S. 521 f. - Krämer, W.: Wandel im Sparkassenkreditgeschäft, in: Sparkasse 1968, S. 9-12 - Kunte, W.: Bau-Gesamtfinanzierung aus einem Haus, in: BI 1969, S. 141-143 - Kurth, R.: Das Kreditangebot der Sparkassenorganisation, a.a.O., S. 114 - Michaelis, K.: Ausweitung der Beleihungsgrenzen? in: Sparkasse 1965, S. 173-174 - derselbe: Landesbausparkassen, öffentliche Bausparkassen und Sparkassen in der universellen Baufinanzierung von heute, in: DLK 1969, S. 319-323 - Scheitza, K.-H.: Die Wohnungsbaufinanzierung, in: BI 1970, S. 5-8 - Trippen, L.: Die öffentlichen Bausparkassen in ihrer Zusammenarbeit mit den Sparkassen, in: Sparkassen in öffentlicher Verantwortung, Deutscher Sparkassentag 1973, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1973, S. 139-146 - derselbe: Nur um ein Gesetz zu machen? in: Sparkasse 1970, S. 250 und o.V.: Bankdarlehen mit Ablösung durch Bausparvertrag, in BI 1968, S. 205. Die in der Literatur meist nur für den Wohnungsbau behandelten marktpolitischen Instrumente besitzen hier auch für gewerbliche und landwirtschaftliche Beleihungen volle Gültigkeit.
- 2) Vgl. von Barga, M.: Das Ausleihungsgeschäft der Lebensversicherungsunternehmen, a.a.O., S. 476 und Prölss, E.R.: Versicherungsaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 553 f. In der Darlehensvalutierung nach Baufortschritt liegt für die Lebensversicherungsunternehmen gerade in Zeiten hoher Zwischenfinanzierungszinsen bei den Universalbanken ein nicht zu unterschätzendes sortimentspolitisches Instrument.

in Zusammenarbeit mit Hypothekarkreditinstituten eine Verbundfinanzierung aus einer Hand anzubieten, und zwar in der Form, daß die jeweilige Versicherung die Mittel für den erststelligen Beleihungsraum zur Verfügung stellt, und die mit ihr kooperierenden Institute (z. B. Bausparkassen, Universalbanken) die Restfinanzierung übernehmen. Aus Sicherheits- und Risikoüberlegungen heraus würden hierbei die nachrangigen Darlehen zuerst getilgt, während das Versicherungsdarlehen aus einem gleichzeitig abzuschließenden Lebensversicherungsvertrag am Ende der Laufzeit in einer Summe zurückgeführt wird.¹⁾

c) Der Kundendienst

Als weiterer Teilbereich der Qualitätspolitik im Hypothekarkreditgeschäft gelten die Kundendienstleistungen der Hypothekarkreditinstitute, die einmal in der Beratung und den Erleichterungen bei der Hypothekarkreditabwicklung und zum anderen in der Vermittlung zusätzlicher Kredite und Immobilien liegen können.

1) Eine Gesamtfinanzierung "aus einer Hand" nach diesem System wird beispielsweise von Kreditgenossenschaften in Zusammenarbeit mit der Raiffeisen- und Volksbanken-Versicherung angeboten (vgl. Schulz, P.: Wohnungsbaufinanzierung heute, in: BI 1969, S. 43). Ähnliche Gesamtfinanzierungsangebote werden auch von der Hamburg-Mannheimer Versicherungs AG in Zusammenarbeit mit der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG und der Westdeutschen Bodenkreditanstalt sowie der Concordia Lebensversicherungs AG in Verbindung mit der Deutschen Union Bausparkasse AG und der Rheinisch-Westfälischen Boden-Credit-Bank praktiziert (vgl. Zaunitzer, H.-E.: Die Eigenheimfinanzierung aus einer Hand durch Lebensversicherungsunternehmungen, a.a.O.).

Als charakteristische Merkmale des Kundendienstes im Hypothekarkreditgeschäft gelten:¹⁾

- (a) Der Kundendienst stellt nur eine Nebenleistung (jedoch keine Kreditleistung) zum Hypothekarkredit dar. Insofern ist er streng von dem Kreditleistungszusatzsortiment zu trennen, das wir als Instrument der Sortimentsbreite dargestellt haben (s. S. 99 ff.).
- (b) Der Kundendienst erfolgt auf freiwilliger Basis. Für den Hypothekarkreditanbieter besteht keine gesetzliche oder vertragliche Verpflichtung zur Erbringung von Kundendienstleistungen.
- (c) Die Kundendienstleistungen können nur in Verbindung mit dem Hypothekarkredit erbracht werden. Es besteht somit eine zeitliche Bindung zwischen Kundendienst und Hypothekarkredit.
- (d) Durch die Kundendienstleistungen wird eine Qualitätsverbesserung des Hypothekarkredits angestrebt.

1) Vgl. insbesondere Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 219 ff. und Nieschlag, R./Dichtl, E./Hörschgen, H.: Marketing, 8. Aufl., Berlin 1975, S. 222 ff.

1. Beratung und Erleichterungen bei der Hypothekarkreditabwicklung

Auf dem Gebiet der Beratung im Hypothekarkreditgeschäft mit seinen vielfältigen und nur schwer zu übersehenden Finanzierungsmöglichkeiten können die Universalbanken mit einem wesentlich höheren qualitativen Angebot als die Lebensversicherungsunternehmen aufwarten: Zum einen ist das fachlich geschulte Personal der Universalbanken mit allen Möglichkeiten der Baufinanzierung bestens vertraut. Zum anderen haben die Universalbanken vielfach spezielle Abteilungen gegründet, die innerhalb des jeweiligen Bankinstituts ausschließlich für die Baufinanzierung zuständig sind.¹⁾ Dagegen erwachsen den Lebensversicherungsunternehmen aus dem primär auf das eigentliche Versicherungsgeschäft ausgerichteten und dem meist lediglich hierin ausgebildeten Personal mitunter schwerwiegende Nachteile in diesem Bereich der Marktpolitik.²⁾ Dies trifft in verstärktem Maße bei Hypothekarkrediten an die gewerbliche Wirtschaft bzw. die Landwirtschaft zu, da die kreditgewährenden Universalbanken über die speziellen Probleme und die finanziellen Möglichkeiten des jeweiligen Unternehmens im Hinblick auf ihre universelle Geschäftsstruktur und ihre "Hausbankfunktion" in den meisten Fällen bestens informiert sind und somit in eine gezielte und umfassende Beratungstätigkeit eintreten können.

1) Dies trifft vor allem für die Großbanken zu, während bei den Sparkassen - außer bei stark marktorientierten Großsparkassen - hier noch ein gewissen "Nachholbedarf" besteht. Vgl. hierzu Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 223 f.

2) Vgl. Süchting, J.: Schwerpunkte im Versicherungsmarketing, a.a.O., S. 270.

Für die Erleichterungen in der Kreditabwicklung, wie Schnelligkeit der Bearbeitung, Freigabe von Sicherheiten, Bau- und Finanzierungsbetreuung etc.,¹⁾ gelten ähnliche Überlegungen, wenn auch hier die Lebensversicherungsunternehmen in zunehmendem Maße bemüht sind, die für die Hypothekarkreditgewährung notwendigen Formalitäten möglichst schnell zu erledigen und sie auf ein Minimum zu beschränken.²⁾

2. Vermittlung zusätzlicher Kredite und Immobilien

Die Vermittlung zusätzlicher Kreditmittel für alle Nachfragegruppen im Hypothekarkreditgeschäft ist im Universalbankensbereich vor allem für die Kreditbanken unumgänglich, da sie sich meist nur auf nachrangige Beleihungen beschränken. Hierbei arbeiten sie eng mit Spezialkreditinstituten zusammen, die sich ausschließlich dem klassischen, erststelligen Hypothekarkreditgeschäft widmen.³⁾ Aber auch Sparkassen und Kredit-

1) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 224 ff.

2) In verschiedenen Gesprächen mit Vertretern von Lebensversicherungsunternehmen wurde dieser Eindruck gewonnen. Als besonders relevant fiel bei diesen Gesprächen auf, daß sich die Lebensversicherungsunternehmen dieses wettbewerbspolitischen Nachteils mittlerweile bewußt sind. Hieraus könnte sich die Entwicklung einer klaren marktpolitischen Konzeption der Versicherungsunternehmen in diesem Teilbereich der Marktpolitik ergeben.

3) Diese Vermittlungstätigkeit ist jedoch streng von der Gewährung sogenannter Verbunddarlehen zu trennen, da dort die zusätzlich benötigten Mittel nicht vermittelt, sondern beschafft und durchgeführt werden. Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 229.

genossenschaften pflegen diese Form des Kundendienstes, wenn auch nicht in dem Umfange wie die Kreditbanken, da die erst-rangige Beleihung durch Sparkassen und Kreditgenossenschaften selbst durchgeführt werden kann. Bei Hypothekarkrediten an die gewerbliche Wirtschaft und die Landwirtschaft spielt die Vermittlung zusätzlicher Mittel im gesamten Universalbanken-bereich eine große Rolle.

Da bei den Lebensversicherungsunternehmen aufgrund der ge-setzlichen Vorschriften eine nachrangige Beleihungstätig-keit entfällt, würde die Vermittlung zusätzlicher Kredite eine deutliche qualitative Verbesserung der Versicherungs-hypothek bedeuten. Dennoch läßt sich bis heute ein geziel-ter Einsatz dieses Kundendienstinstruments durch Lebensver-sicherungsunternehmen nicht feststellen.¹⁾

Die Vermittlung von Immobilien als Kundendienstleistung im Hypothekarkreditgeschäft konnte bisher bei Lebensversiche-rungsunternehmen nicht beobachtet werden. Zusätzlichen Ser-vice in dieser Form bieten seit jüngster Zeit jedoch Kredit-genossenschaften,²⁾ Sparkassen³⁾ sowie Großbanken.⁴⁾

-
- 1) Eine verstärkte Zusammenarbeit und gegenseitige Vermitt-lungstätigkeit von Kreditbanken und Lebensversicherungs-unternehmen wird wohl künftig im Hinblick auf die Spe-zialisierung dieser beiden Gruppen im Hypothekarkredit-geschäft nicht zu umgehen sein.
 - 2) Vgl. Henke, K.: Immobilien-Vermittlung durch Kreditge-nossenschaften, in: BI 1971, S. 132-134 und o.V.: Volks-banken vermitteln Eigenheime, in: SZ vom 6.8.1971, S. 19.
 - 3) Vgl. Engelbrecht, J.: Immobilienvermittlung als Bankdienst-leistung, in: Bank und Markt, Zeitschrift für Unternehmens-führung und Marketing, Heft 4/1974, S. 5-6.
 - 4) So hat beispielsweise die Deutsche Bank in einigen ihrer größeren Filialen Abteilungen eingerichtet, die als zu-sätzlichen Kundenservice Immobilien aller Art vermitteln.

III. Die Absatzmethoden

Der Erfolg der bisher behandelten marktpolitischen Strategien im Hypothekarkreditgeschäft der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen hängt letztlich von den vorhandenen Möglichkeiten für den Absatz ihrer Hypothekarkredite ab. Kittel unterscheidet hinsichtlich der Absatzformen im Hypothekarkreditgeschäft in den Absatz über den Standort, über eine betriebseigene Außendienstorganisation und über betriebsfremde Institutionen.¹⁾

a) Die Bedeutung des Standorts und der Zahl bzw. Verteilung von Niederlassungen für die Universalbanken

Die Universalbanken mit ihrem über die gesamte Bundesrepublik Deutschland verteilten Filial- und Zweigstellennetz²⁾ pflegen im Hypothekarkreditgeschäft den Absatz vor allem über den Standort.³⁾ Damit sind sie weitgehend der Notwendigkeit - im Gegensatz zu anderen Hypothekarkreditinstituten - enthoben, den Absatz über betriebseigene standortunabhängige Organe bzw. über betriebsfremde Institutionen durchzuführen.

1) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 232-263.

2) Hinsichtlich der Anzahl der Filialen und Zweigstellen der einzelnen Universalbankgruppen Ende 1973 vgl. Tabelle 3.

3) Zur allgemeinen Filial- und Zweigstellenpolitik der Universalbanken vgl. Merl, G.: Die Bedeutung der Zweigstellenpolitik für die Universalbanken, Diss. Erlangen-Nürnberg 1973 - Rameken, U.: Die Konkurrenzpolitik der Kreditbanken, a.a.O., S. 227 ff. und Mühlbauer, M.: Der Wettbewerb zwischen den Sparkassen und den ländlichen Kreditgenossenschaften, Diss. Erlangen-Nürnberg 1963, S. 36 ff.

b) Die Außendienstorganisation als überwiegender Absatzträger bei Lebensversicherungsunternehmen

Neben dem in der Verwaltung tätigen Kreditbearbeitungspersonal, das ein nicht zu unterschätzendes Akquisitionspotential für jedes Kreditinstitut und Lebensversicherungsunternehmen darstellt,¹⁾ ist der Einsatz einer betriebseigenen speziellen Außendienstorganisation ein weiterer wesentlicher Absatzträger. In jüngster Zeit bedienen sich gerade Universalbanken verstärkt eines eigenen Außendienstes, wobei die Akquisitionstätigkeit des hier eingesetzten Personals jedoch meist universeller Natur ist, d. h. für sämtliche angebotenen Bankleistungen wird akquiriert. Speziell für den Hypothekarkreditabsatz eingesetzte Außendienstabteilungen gibt es bei den Universalbanken nicht.

Bei den Lebensversicherungsunternehmen erfolgt der Absatz ihrer Versicherungsleistungen seit jeher über eine eigene Außendienstorganisation;²⁾ die Akquisition von Darlehensnehmern im Hypothekarkreditgeschäft fällt hierbei quasi als "Nebenprodukt" an.³⁾ Dies ist sicherlich darin begründet,

1) Vgl. hierzu Hahn, O.: Das absatzpolitische Instrumentarium der Depositenbank, a.a.O., S. 343 f.

2) Zur Absatzpolitik der Versicherungsunternehmen vgl. u. a. Farny, D.: Absatz und Absatzpolitik des Versicherungsunternehmens, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 1971, S. 155-184 - derselbe: Konzentration und Kooperation in der Versicherungswirtschaft in betriebswirtschaftlicher Sicht, in: Versicherungswirtschaft 1973, S. 16 und Süchting, J.: Schwerpunkte im Versicherungsmarketing, a.a.O., S. 268.

3) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 247.

daß die gesamten marktpolitischen Aktivitäten im Lebensversicherungsbereich traditionell auf das eigentliche Versicherungsgeschäft ausgerichtet sind, und somit auch in der Außendienstorganisation der Verkauf von Lebensversicherungsverträgen vorrangig betrieben wird, während das Kapitalanlagegeschäft meist keine systematische Verkaufsförderung findet.

Durch die qualitativ interessante und für viele Kunden sicherlich attraktive Kombination von Hypothekendarlehen und Lebensversicherungsabschluß ist den Lebensversicherungsunternehmen jedoch ein akquisitorisches Argument gegeben, das bei systematischem Einsatz den Außendienstmitarbeitern wertvolle Unterstützung in ihrer Verkaufstätigkeit leistet. In dieser planmäßigen Verkaufsförderung liegt unseres Ermessens eine wesentliche Aufgabe der künftigen Marktpolitik im Hypothekarkreditgeschäft bei Lebensversicherungsunternehmen.

c) Die Kooperation mit Substitutionskonkurrenten

Die Kooperation mit Substitutionskonkurrenten als indirektes Absatzinstrument ist vor allem für solche Hypothekarkreditinstitute relevant, die nur einen Teil des Hypothekarkreditprogrammes anbieten, wie z. B. für die Kreditbanken, die überwiegend nachrangige Hypothekarkredite gewähren bzw. für die Lebensversicherungsunternehmen, deren Ausleihungen ausschließlich im erststelligten Beleihungsraum erfolgen.

Die Möglichkeiten einer Kooperation mit Substitutionskonkurrenten liegen zum einen in der Vermittlung von Hypothekarkrediten und zum anderen in einem gemeinsamen Hypothekarkreditangebot.

1. Vermittlung von Hypothekarkrediten

Die Zusammenarbeit mit Substitutionskonkurrenten kann darin bestehen, daß nicht unter das eigene Hypothekarkreditprogramm fallende Finanzierungen an andere Institute vermittelt werden.¹⁾ In diesem Sinne gibt es enge wechselseitige Beziehungen zwischen Bausparkassen und Kreditbanken,²⁾ Kreditbanken und verbundenen Hypothekenbanken, Kreditgenossenschaften und Genossenschaftshypothekenbanken³⁾ sowie zwischen Sparkassen, Girozentralen und öffentlich-rechtlichen Bausparkassen.

Eine Institutionalisierung der Hypothekarkreditvermittlung zwischen Lebensversicherungsunternehmen und Substitutionskonkurrenten kann dagegen bislang nicht festgestellt werden.⁴⁾

1) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 248 ff.

2) Vgl. Woher, Ch.: Wechselbeziehungen zwischen Bausparkassen und Geschäftsbanken, in: DLK 1968, S. 561-562.

3) Vgl. Baumann, H.: Die Volksbanken, Bd. 16 der Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, hrsg. von Ph. Möhring/H. Rittershausen, 3. Aufl., Frankfurt 1965, S. 67 ff. - Dürre, G.: Kreditgenossenschaften im Umbruch, in: Bank-Information der Volksbanken und Raiffeisenbanken 1973, S. 5-6 - Faust, H.: Die Zentralbank der deutschen Genossenschaften, Frankfurt 1967, S. 88 ff. - Klusak, G.: Die Raiffeisen-Kreditgenossenschaften, Bd. 17 der Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, hrsg. von Ph. Möhring/H. Rittershausen, 3. Aufl., Frankfurt 1969, S. 62 ff. - Penning, H.K.: Die Zusammenarbeit der ländlichen und gewerblichen Kreditgenossenschaften mit gemeinsam getragenen Spitzeninstituten, Erlangen 1969, S. 47 und Pfüller, R.: Der Genossenschaftsverbund, Göttingen 1964, S. 58.

4) Von wenigen Ausnahmen abgesehen wurde dies in den meisten Gesprächen des Verfassers mit Vertretern von Versicherungsunternehmen bestätigt.

Gerade hierin liegt aber unseres Erachtens eine bedeutende Chance zu einer Verstärkung der marktpolitischen Aktivitäten bei Lebensversicherungsunternehmen und Universalbanken. Kreditinstitute, die keine erstrangigen Hypothekarkredite anbieten, können derartige Finanzierungswünsche an Lebensversicherungsunternehmen vermitteln. Diesen ist dann die Möglichkeit gegeben, über das Angebot von Hypothekendarlehen entsprechende Lebensversicherungsverträge abzuschließen. Umgekehrt können Lebensversicherungsunternehmen bei nachrangigen Finanzierungswünschen ihrer Kunden als Vermittler von Universalbankhypotheken fungieren, womit den Universalbanken die Absatzorganisation der Versicherungswirtschaft zugute käme.

2. Gemeinsames Hypothekarkreditangebot

Die zweite Möglichkeit einer Kooperation mit Substitutionskonkurrenten besteht darin, daß mehrere Hypothekarkreditinstitute als einheitlicher Anbieter auf dem Markt auftreten. Durch Einsatz kooperativer Absatzinstrumente und kollektiver Marktstrategien stellen sie in einem gemeinsamen Kreditprogramm unterschiedliche Finanzierungsarten zur Verfügung.¹⁾

1) Vgl. hierzu auch Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 252 ff.

Tabelle 14: Kooperationspartner ausgewählter Universalbanken
und Lebensversicherungsunternehmen im Hypothekar-
kreditgeschäft

<u>Kooperationspartner</u>	
Deutsche Bank	Deutsche Centralboden Deutsche Kreditbank für Baufinanzierung Frankfurter Hypo GdF Wüstenrot BHW Hameln
Dresdner Bank	Deutsche Hypo Bremen Hypo Hamburg Pfälzische Hypo Sachsenboden Norddeutsche Hypo Heimbau Köln
Commerzbank	Rheinische Hypo Westdeutsche Bodenkreditanstalt
BfG	Allg. Hypo Frankfurt Braune Hanne
Sparkassen	Girozentralen/ Landesbanken Landesbausparkassen/ öffentl. Bausparkassen
Kreditgenossenschaften	Deutsche Genossenschafts-Hypo Münchner Hypo Schwäbisch Hall R + V Lebensversicherung
Hamburg-Mannheimer- Versicherung	Westdeutsche Bodenkreditanstalt Schwäbisch Hall Heimbau Köln
Concordia	Rhein.-westfäl. Bodencredit Deutsche Union Bausparkasse

Quellen: Commerzbank AG (Hrsg.): Wer gehört zu wem, 9.Aufl., Hamburg
1971

Geschäftsberichte und sonstige Veröffentlichungen der je-
weiligen Institute

Sowohl Universalbanken als auch Lebensversicherungsunternehmen beteiligen sich an derartigen "Verbundfinanzierungen", wie wir auf S. 101 ff. gezeigt haben.

Einen Überblick über die Kooperationspartner, mit denen ausgewählte Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen im Hypothekarkreditgeschäft zusammenarbeiten, gibt Tabelle 14.

IV. Information und Akquisition

Der hier unter den marktpolitischen Instrumenten als letzter behandelte Bereich der Information und Akquisition steht am Anfang aller marktpolitischen Aktivitäten der Hypothekarkreditinstitute.¹⁾ Als allgemeines Ziel der Informationspolitik wollen wir dabei das Streben nach einem möglichst hohen und positiven Bekanntheitsgrad²⁾ und unter Akquisition die leistungsbezogene Hypothekarkreditwerbung verstehen.

1) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 265.

2) Vgl. Kaven, J.-P.: Die besondere Wettbewerbsstellung der öffentlich-rechtlichen Sparkassen, Diss. Erlangen-Nürnberg 1971, S. 147 und Spoo, D.: Bankwerbung, Wiesbaden 1969, S. 44.

a) Das Öffentlichkeitsbild der beiden Konkurrenten
und ihr Standing als Hypothekarkreditanbieter

Die Public Relations als Instrument der Öffentlichkeitsarbeit im Kreditgewerbe sind in jüngster Zeit verstärkt Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen.¹⁾

Da die Beziehungen zwischen Banken und Kunden häufig noch mit erheblichem Mißtrauen belastet sind, wobei²⁾ die Zusammenbrüche mehrerer Bankinstitute in den letzten Jahren das Öffentlichkeitsbild der Banken sicherlich nicht verbessert haben,³⁾ ist

-
- 1) Vgl. Cramer, J.E.: Marketing im Bankbetrieb, 2. Aufl., Frankfurt 1970, S. 74 ff. - Floss, E.: Öffentlichkeitsarbeit - PR in Sachen Geld und Kredit, in: Werbung um Jedermann, Beilagenheft zu "Der Volkswirt" vom 18.10.1968, S. 18-20 - derselbe: Öffentlichkeitsarbeit der Kreditinstitute, in: Bank-Betrieb 1972, S. 6-13 - Hüttner, M.: Grundzüge der Marktforschung, Wiesbaden 1969, S. 279 f. - Liebertanz, W.: Öffentlichkeitsarbeit heute notwendiger denn je, in: ZfK 1969, S. 940 f. - Samm, G.H.: Öffentlichkeitsarbeit der Banken - an welche Adresse gerichtet? in: ZfK 1964, S. 672-674 - Schenk, U.: Public Relations - In den Schulen anfangen! in: ZfK 1972, S. 10-11 - Schultze, J.: Kundengewinnung und Öffentlichkeitsarbeit der Kreditinstitute - Werbung und Public Relations, Diss. Berlin 1965 - Wolf, H.: Mehr Öffentlichkeitsarbeit im Bankgewerbe, in: Bank-Betrieb 1968, S. 287-294. Allgemein vgl. Hundhausen, C.: Werbung um öffentliches Vertrauen - Public Relations, Essen 1951 und Meissner, H.G.: Öffentlichkeitsarbeit als Instrument der Unternehmenspolitik, in: Kosiol, E./Sundhoff, E. (Hrsg.): Betriebswirtschaft und Marktpolitik, Festschrift für Rudolf Seyffert, Köln-Opladen 1968, S. 353-371.
- 2) Vgl. Knothe, R.: Der neue Bankkunde, Wiesbaden 1967, S. 41 ff. und Küppers, B.: Marketing bei Kreditinstituten, a.a.O., S. 74.
- 3) Das Gesagte gilt vor allem für Kreditbanken und teilweise auch für Kreditgenossenschaften, während die Sparkassenorganisation im Hinblick auf die hinter ihr stehenden öffentlichen Gewährsträger und die Großbanken durch ihre Größe und Bedeutung innerhalb des Bankensystems ein positiveres Image aufweisen dürften.

eine systematische Imagepflege für Kreditinstitute auch künftig notwendig. Die Lebensversicherungsunternehmen - vor allem die Großversicherer - genießen in der Öffentlichkeit überwiegend breites Vertrauen, obwohl sich auch hier vereinzelt negative Aspekte ergeben können.¹⁾ Gemeinsam ist beiden Institutsgruppen jedoch ein hoher Bekanntheitsgrad in der Öffentlichkeit.

Dieses allgemeine, institutionelle Öffentlichkeitsbild hat im Hypothekarkreditgeschäft keine spezielle Gültigkeit. Die Universalbanken haben sich durch die bereits seit langem eingeleitete Popularisierung ihres Kreditgeschäftes eine breite Bekanntheits- und Vertrauensbasis geschaffen. Dies gilt seit einigen Jahren in zunehmendem Maße auch für ihr Hypothekarkreditgeschäft.²⁾ Dagegen standen die Informationen der Lebensversicherungsunternehmen über ihre Eigenschaft als Hypothekarkreditgeber bisher im Hintergrund. Ihre Öffentlichkeitsarbeit ist hauptsächlich auf das Versicherungsgeschäft ausgerichtet,³⁾ so daß ihr Bekanntheitsgrad als Hypothekarkreditinstitute heute weit hinter dem der Universalbanken liegt. In einem verstärktem Einsatz der Public Relations als hypothekarkreditbezogene Information ist für die Lebensversicherungsunternehmen künftig eine bislang kaum angewandte, jedoch marktpolitisch vielversprechende Wettbewerbsstrategie zu sehen.

1) In diesem Zusammenhang sei auf den Fall "Gerling" verwiesen.

2) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 275.

3) Vgl. Großmann, M.: Der Versicherungsmarkt, in: Versicherungswirtschaftliches Studienwerk, hrsg. von Grosse, W./Müller-Lutz, H.L./Schmidt, R., Wiesbaden 1963, 5. Studienheft, S. 215 und o.V.: Das Öffentlichkeitsbild der Versicherung und ihre Kommunikationsformen, in: Versicherungswirtschaft 1973, S. 1039.

b) Der Hypothekarkredit als spezielles Werbeobjekt

Das für die Universalbanken charakteristische breite Leistungsangebot hat dazu geführt, daß ihre universelle Geschäftstätigkeit im Mittelpunkt ihrer Öffentlichkeitsarbeit steht.¹⁾ Ein bewußter und planmäßiger Einsatz von Werbemitteln für die spezielle Leistung "Hypothekarkredit" im Universalbankenbereich ist vor allem bei den Kreditbanken - und hier überwiegend bei den Großbanken - für deren programmierte Hypothekendarlehen zu beobachten. Gerade in jüngster Zeit kann man auf dem Markt für Wohnungsbauhypotheken verstärkte werbepolitische Aktivitäten in dieser Bankengruppe feststellen. Die Sparkassen und Kreditgenossenschaften, denen, wie allen Universalbanken, durch ihre umfassende Geschäftstätigkeit und ihr großes Filial- und Zweigstellennetz die Akquisition im Hypothekarkreditgeschäft ohnehin erleichtert ist, halten sich dagegen in der speziellen Hypothekarkreditwerbung weitgehend zurück.²⁾ Dies ist für die Sparkassenorganisation darauf zurückzuführen, daß sie den meisten ihrer Kunden bereits seit langem als traditioneller Hypothekarkreditgeber bekannt ist, während die Kreditgenossenschaften durch die ihnen eigenen besonders intensiven Kundenkontakte und die Überschaubarkeit ihres Kundenkreises³⁾ auf eine gezielte Hypothekarkreditwerbung verzichten können.

-
- 1) Vgl. Halberstadt, H.H.: Die Werbeplanung der Kreditbanken im Massengeschäft, Frankfurt 1971, S. 87 und Spoo, D.: Bankwerbung, a.a.O., S. 35 f.
 - 2) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 279.
 - 3) Vgl. Hahn, O.: Einige Mutmaßungen über die Zukunft der Genossenschaftsbanken, in: Raiffeisen-Rundschau 1973, Heft 1, S. 25.

Die Lebensversicherungsunternehmen richten ihre marktpolitischen Strategien ausschließlich auf das eigentliche Versicherungsgeschäft aus.¹⁾ Das Hypothekarkreditgeschäft dient vor allem der ertragreichen Anlage der angesammelten Versicherungsbeiträge und dem Abschluß von Versicherungsverträgen. Sie unterlassen daher bis heute mit wenigen Ausnahmen jegliche werbepolitische Aktivität im Hypothekarkreditgeschäft.²⁾ Die in der Versicherungswirtschaft vertretene Ansicht, daß die Notwendigkeit einer gezielten und bewußten Marktpolitik im Hypothekarkreditgeschäft verneint werden kann, fand aufgrund verschiedener Gespräche mit Vertretern von Versicherungsunternehmen Bestätigung.

E. Vergleichende Übersicht über das Hypothekarkreditgeschäft der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen

Wie aus den vorstehenden Untersuchungen des Wettbewerbs zwischen Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen im Hypothekarkreditgeschäft hervorgeht, zeigen sich hinsichtlich des Einsatzes und der Bedeutung marktpolitischer Strategien zum Teil erhebliche Unterschiede zwischen den hier relevanten Hypothekarkreditanbietern. Da dies im wesentlichen auf die

-
- 1) Zur Werbepolitik der Versicherungsunternehmen vgl. Carus, E.: Die Werbung der Versicherungswirtschaft, in: Versicherungswirtschaftliches Studienwerk, hrsg. von Grosse, W./Müller-Lutz, H.L./Schmidt, R., Wiesbaden 1963, 22. Studienheft, S. 1009-1028, 26. Studienheft, S. 1203-1216, 27. Studienheft, S. 1253-1258, 28. Studienheft, S. 1315-1322 und 29. Studienheft, S. 1363-1370.
 - 2) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 279.

Struktur ihrer Kundenkreise zurückzuführen ist, liegt der Schwerpunkt des folgenden kurzen Überblicks über das Hypothekarkreditgeschäft der beiden Konkurrenten auf dem Einfluß der Nachfrageseite auf das marktpolitische Verhalten der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen.

I. Die dominierende Rolle der Hypothekarkreditgewährung an den Wohnungsbau und die unterschiedliche Bedeutung der gewerblichen Beleihungen

Wie aus Tabelle 8 ersichtlich ist (s. auch S. 60 ff.), kommt den Hypothekendarlehen an den Wohnungsbau sowohl bei Universalbanken als auch bei Lebensversicherungsunternehmen eine überragende Bedeutung innerhalb ihres gesamten Hypothekarkreditgeschäftes zu.

Durch die starke Zunahme der Wohnungsbautätigkeit nach dem zweiten Weltkrieg entstand entsprechender Finanzierungsbedarf, der wie bei den anderen Hypothekarkreditanbietern auch bei den hier betrachteten Instituten zu einem erheblichen Anstieg des Volumens der Wohnungsbauhypotheken führte. Zudem erfüllt der Wohnungsbau von allen Hypothekarkreditnachfragern am besten die Prinzipien der werthaltigen Sicherheit und der nachhaltigen Ertragsfähigkeit. Vor allem jedoch ist die dominierende Rolle der wohnungswirtschaftlichen Beleihungen durch die Kundenstruktur bei Universalbanken und Lebensversicherungen zu erklären:

Die Universalbanken, die aufgrund ihres Passivgeschäftes und der daraus resultierenden Einlagenstruktur nur in begrenztem Umfange Hypothekarkreditausleihungen vornehmen können, sind

in erster Linie darum bemüht, die vorhandenen langfristigen Finanzierungsmittel ihren vielen Privatkunden für deren Bautätigkeit zur Verfügung zu stellen. Da gewerbliche Hypothekarkredite in der Regel relativ große Einzeldarlehenshöhen beinhalten, werden derartige Finanzierungswünsche meist an verbundene Spezialinstitute vermittelt (s. S. 110 f.).¹⁾

Mit der Darlehensgewährung an den Wohnungsbau können die Universalbanken im Interesse ihrer Kundschaft ihre eigene universelle Geschäftstätigkeit unter Beweis stellen, während sie durch die Vermittlung gewerblicher Beleihungen an verbundene Spezialinstitute ihre Refinanzierungsbedingungen berücksichtigen und dabei trotzdem ihrer Funktion als Geldgeber und finanzielle Berater der gewerblichen Industrie genügen.

Die Lebensversicherungsunternehmen, bei deren Kapitalanlage-tätigkeit dem Sicherheitsprinzip die größte Bedeutung zukommt, bevorzugen bei der Hypothekarkreditvergabe ihre Versicherungsnehmer.²⁾ Da diese überwiegend für Wohnbauten Finanzierungsmittel nachfragen und wohnwirtschaftliche Beleihungsobjekte am besten dem Sicherheitsprinzip bei den Vermögensanlagen der Lebensversicherungen entsprechen, erfolgen die Hypothekenausleihungen der Lebensversicherungsunternehmen fast ausschließlich an den Wohnungsbau (s. Tabelle 8).

1) Dies gilt nicht für die Sparkassenorganisation, die auch Hypothekarkredite an das mittelständische Gewerbe ausreicht. Da aber gerade im Sparkassenbereich sehr viele Privatkunden anzutreffen sind, spielen auch hier die Hypothekarkredite an den Wohnungsbau eine überragende Rolle (s. Tabellen 9 bis 11). Vgl. auch o.V.: Baudarlehen gefragt, in: Sparkasse 1969, S. 35.

2) Vgl. Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, a.a.O., S. 59.

Auch unter ertragsmäßigen Gesichtspunkten ist die Gewährung von Wohnungsbauhypotheken für Lebensversicherungsunternehmen von Vorteil, da deren Wettbewerbssituation - im Hinblick auf die günstigen Refinanzierungsmöglichkeiten - im erststelligen Wohnungsbaukredit vor allem bei hohem Zinsniveau besser ist als bei niedrigem¹⁾ und somit dem Grundsatz einer möglichst ertragreichen Vermögensanlage Rechnung getragen wird.

II. Die charakteristische Ausgliederung des erststelligen Hypothekarkredits durch die Kreditbanken

Da den Kreditbanken im Gegensatz zu den Wettbewerbern im öffentlich-rechtlichen Sektor die Mittelbeschaffung über Pfandbriefe und Kommunalobligationen nicht möglich ist, erfolgt ihre Refinanzierung fast ausschließlich aus dem Einlagengeschäft. Langfristige Ausleihungen sind hinsichtlich der Beträge und der Fristen nur in begrenztem Umfang möglich.

Durch kapitalmäßige Beteiligung an privaten Hypothekenbanken, denen durch die hohe Placierungskraft der Kreditbanken - vor allem der Großbanken - ebenfalls beträchtliche Vorteile erwachsen, wurde diese im sonst universellen Geschäft der Kreditbanken vorhandene Angebotslücke geschlossen: Zum einen konnten sie aufgrund der Potenz der Hypothekenbanken ihre Kreditausleihungen auf Fristen ausdehnen, die auf der Basis der Einlagenrefinanzierung nicht zu erreichen waren, und zum anderen kamen die umfassenden Kundenbeziehungen der Kreditbanken dem Geschäft der Hypothekenbanken zugute.²⁾

1) Vgl. o.V.: Lebensversicherungen aktiv im Hypothekengeschäft, in: Bl.f.G. 1970, S. 229.

2) Vgl. Commerzbank AG: Geschäftsbericht 1971, S. 53 f.

So vermitteln die Kreditbanken heute die klassischen, erststelligen Hypothekarkredite für den Wohnungsbau und die gewerbliche Wirtschaft¹⁾ überwiegend an verbundene Spezialinstitute, während sie selbst den nachrangigen Finanzierungsbedarf bedienen. Dies erfolgt meist über kostengünstige Normhypotheken, die allerdings nur an den Wohnungsbau gewährt werden.

Mit dieser Ausgliederung des erstrangigen Hypothekarkreditgeschäftes tragen sie einerseits ihren Refinanzierungsbedingungen Rechnung, andererseits können sie den steigenden Finanzierungsbedarf - vor allem im Wohnungsbau²⁾ - ihres vielschichtigen Kundenkreises durch ihre eigenen nachrangigen Beleihungen in größerem Umfange befriedigen.

III. Die überragende Bedeutung der Sparkassen und Kreditgenossenschaften als Hypothekarkreditanbieter für die Landwirtschaft

Bei den Sparkassen, die aufgrund ihres öffentlichen Auftrages die geld- und kreditwirtschaftliche Versorgung der Bevölkerung und der Wirtschaft ihres jeweiligen regionalen Einzugsgebietes zu sichern haben, sowie bei den Kreditgenossenschaften stehen wegen ihres Standortes in ländlichen Gebieten die Hypothekarkredite an landwirtschaftliche Betriebe stärker im Vordergrund als bei den anderen Universal-

1) Dem landwirtschaftlichen Realkredit kommt bei den Kreditbanken keine Bedeutung zu. Vgl. Tabelle 11.

2) Vgl. Trippen, L.: Perspektiven der Baumarktentwicklung und der Baufinanzierung, in: Sparkasse 1974, S. 69-71 - Werner, J.W.: Voraussetzungen marktwirtschaftlicher Wohnungsbauherstellung, in: DLK 1964, S. 587 und o.V.: Marktwirtschaftlich orientierte Wohnungsbaufinanzierung erwünscht! in: DLK 1966, S. 449.

banken oder gar bei den Lebensversicherungen.¹⁾ Die Girozentralen finanzieren im Rahmen ihres Hypothekarkreditgeschäftes vor allem Infrastrukturmaßnahmen, sonstige Vorhaben für die Strukturverbesserung und Flurbereinigung, Meliorationen etc.²⁾

Im Hinblick auf die Besonderheiten im landwirtschaftlichen Bereich³⁾ werden die landwirtschaftlichen Kredite - also auch langfristige Agrarkredite - durch Maßnahmen der Länder und des Bundes (z. B. Zinsverbilligungsprogramme, Bürgschaftsübernahme etc.) gestützt und gefördert, so daß oftmals keine oder nur geringe wettbewerbspolitische Aktivitäten im landwirtschaftlichen Hypothekarkreditgeschäft der Sparkassen und Kreditgenossenschaften festzustellen sind.

-
- 1) Vgl. Geiger, H.: Der Agrarkredit der Sparkassenorganisation, in: Probleme des Agrarkredits. Agrarkredittagung 1966, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1967, S. 26 f. - Michaelis, K.: Sparkassen, a.a.O., S. 1005 - Poullain, L.: Aktuelle Probleme des Agrarkredits aus der Sicht der Sparkassen, a.a.O., S. 23 - Rüchardt, K./Steffan, F.: Der Bodenkredit und seine Partner, a.a.O., S. 201 - Spelsberg, P.: Öffentlich-rechtliche Bodenkreditinstitute, a.a.O., S. 892 - o.V.: Die Sparkassen im Wettbewerb, a.a.O., S. 66 und Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.: Jahresbericht 1972, S. 47.
 - 2) Vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.: Jahresbericht 1972, S. 47.
 - 3) Es sei an dieser Stelle an die stark ausgeprägte Zinsempfindlichkeit der landwirtschaftlichen Betriebe, die häufig ungenügenden kaufmännischen Erfahrungen der Landwirte sowie die in der Verschiedenheit der Ernten liegenden besonderen Risiken des landwirtschaftlichen Produktionsprozesses erinnert. Vgl. hierzu Becker, J.: Probleme und Grundsätze der Agrarkreditverwendung, hrsg. von der Landwirtschaftlichen Rentenbank, Frankfurt 1958 - Rüchardt, K./Steffan, F.: Der Bodenkredit und seine Partner, a.a.O., S. 199 ff.

Ein Wettbewerb zwischen diesen Instituten und den Lebensversicherungsunternehmen in diesem Teilbereich des Hypothekarkreditmarktes ist durch die fehlende bzw. im Hinblick auf den betragsmäßigen Umfang zu vernachlässigende Betätigung der Lebensversicherungen im Agrarkreditgeschäft zu verneinen.

3. Abschnitt: Der Wettbewerb im Schuldscheindarlehengeschäft

A. Charakterisierung des Leistungstyps Schuldscheindarlehen

I. Begriffsbestimmung

Der hier allein relevante wirtschaftliche Begriff des Schuldscheindarlehengeschäfts ist nicht identisch mit dem juristischen¹⁾ und wesentlich enger, "weil er die landläufig gegen Schuldschein gewährten Darlehen gerade nicht miteinbezieht".²⁾ Im folgenden verstehen wir unter Schuldscheindarlehen eine langfristige Großkreditaufnahme bei Kapitalsammelstellen, die anlageähnlichen Charakter besitzt, jedoch nicht am offenen Kapitalmarkt erfolgt.³⁾ Als wirtschaftliche Merkmale, die letztlich den heute in der Praxis eingebürgerten Begriff des Schuldscheindarlehengeschäfts bestimmen, gelten folglich:

-
- 1) Vgl. Schönle, H.: Bank- und Börsenrecht, München 1971, S. 202 sowie §§ 371, 607, 952 Abs. 1 BGB. (Nach dieser juristischen Definition ist der Schuldschein kein Wertpapier im Sinne des Effektengeschäftes, sondern nur eine Beweisurkunde.)
 - 2) Witte, H.O.: Schuldscheindarlehen, Bd. 41 der Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, hrsg. von Ph. Möhring/H. Rittershausen, Frankfurt 1966 S. 9.
 - 3) Vgl. hierzu Christians, F.W.: Langfristige Finanzierung durch Schuldscheindarlehen, in: H. Janberg (Hrsg.): Finanzierungshandbuch, 2. Aufl., Wiesbaden 1969, S. 279-296 - Hagenmüller, K.F.: Der Bankbetrieb, Bd. II, Wiesbaden 1964, S. 137 - Hahn, O.: Bankbetriebslehre, a.a.O., S. 81 ff. - derselbe: Finanzwirtschaft, München 1975, S. 225 - Reinboth, H.: Schuldscheindarlehen als Mittel der Unternehmensfinanzierung, Wiesbaden 1965, S. 26 ff. - Runge, H.-J.: Das Wesen des Schuldscheindarlehengeschäfts, in: DLK 1964, S. 575 - Staehle, W.: Die Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 17 ff. - Witte, H.O.: Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 9 ff. und o.V.: Schuldscheinlose Schuldscheindarlehen, in: ZfK 1962, S. 824.

- (1) Darlehensgewährung überwiegend durch Kapitalsammelstellen,¹⁾ wobei die bedeutendsten und eigentlichen Anbieter von Schuldscheindarlehen ausschließlich Versicherungsunternehmen sind.²⁾
- (2) Anleiheähnlicher Charakter (Großkredit)³⁾
- (3) Die lange Laufzeit⁴⁾

-
- 1) Zuweilen werden auch Teilbeträge von Schuldscheindarlehen bei Verbänden, Stiftungen, Innungen, Kammern, religiösen und karitativen Einrichtungen und Verbänden aufgenommen, doch kommt diesen wegen ihrer relativ geringen Kapitalkraft und der Höhe der einzelnen Schuldscheindarlehen nur geringe Bedeutung zu. (Vgl. Reinboth, H.: Schuldscheindarlehen als Mittel der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 29 und o.V.: Schuldscheindarlehen, in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd. II, 3. Aufl., Frankfurt 1967/68, S. 1474 f.)
 - 2) Vgl. Hahn, O.: Finanzwirtschaft, a.a.O.,
 - 3) Durch die Tatsache, daß Schuldscheindarlehen meist in Einzelbeträgen von mehreren Millionen DM aufgelegt werden, durch die Laufzeit sowie die Tilgungs-, Kündigungs- und Sicherheitenmodalitäten ist die starke Ähnlichkeit mit einer Anleihe auf dem offenen Kapitalmarkt begründet. (Vgl. Deutsche Bundesbank: Die Ergebnisse der Sondererhebung über Schuldscheingeschäfte der Kreditinstitute, in: Monatsbericht August 1962, S. 3.)
 - 4) Die Laufzeit der Schuldscheindarlehen beträgt in der Regel 10 bis 15 Jahre. (Vgl. Müller, B.: Die Gemeinde von morgen - über den Kapitalmarkt finanziert, in: DLK 1963, S. 512 - Reinboth, W.: Schuldscheindarlehen als Mittel der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 32 - Runge, H.-J.: Das Wesen des Schuldscheindarlehens, a.a.O., S. 575 und Deutsche Bundesbank: Die Ergebnisse der Sondererhebung über Schuldscheingeschäfte der Kreditinstitute, a.a.O., S. 3). Wenn auch die Schuldscheindarlehen des sogenannten Revolvingsystems de jure kurz- oder mittelfristig gewährt werden und in dieser Fristigkeit vom Kreditgeber zu sehen sind, so werden sie jedoch für den langfristigen Kreditbedarf des jeweiligen Kreditnehmers zur Verfügung gestellt. (Vgl. Könneker, W.: Revolvingkredite in der deutschen Geld- und Kreditordnung, in: ZfK 1959, S. 1029 und Schork, L.: Sollen Revolvingkredite der Bankenaufsicht unterstellt werden? in: ZfK 1961, S. 150.)

Durch diese charakteristischen wirtschaftlichen Merkmale des Schuldscheindarlelehens ist auch eine klare Abgrenzung zum Industrie clearing gegeben. Unter letzterem versteht man "kurzfristige Geldgeschäfte zwischen Bankkunden, die unter Ausschaltung der Banken einen Liquiditätsausgleich anstreben".¹⁾ Das Industrie clearing²⁾ erfolgt also im Gegensatz zum Schuldscheindarlehensgeschäft ausschließlich zwischen Nichtbanken auf kurzfristiger Basis und ohne anleiheähnlichen Charakter.

II. Die Verbindung zwischen Darlehensgeber und -nehmer

Es würde zu weit führen, an dieser Stelle eine ausführliche Darstellung der verschiedenen Arten der Schuldscheindarlehen zu bringen. Der Vollständigkeit halber sei auf die grundsätzliche Unterscheidung in Schuldscheindarlehen mit laufzeit-konformer Placierung sowie Schuldscheindarlehen des sogenannten Revolvingsystems hingewiesen.³⁾ Hier ist ausschließlich die Verbindung zwischen Darlehensgeber und Schuldner relevant, die sich darin ausdrückt, daß die Dar-

1) Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 734.

2) Vgl. auch Schuster, L.: Industrie clearing-Kredit ohne Banken, in: Arbeitskreis Unternehmensfinanzierung Nürnberg, Finanzstrategie der Unternehmung, Herne-Berlin 1971, S. 105 ff.

3) Zu dieser grundsätzlichen Unterscheidung der Schuldscheindarlehen vgl. Büschgen, H.E.: Schuldscheindarlehen als Mittel industrieller Fremdfinanzierung, in: Bl.f.G. 1965, S. 347 ff. - Hahn, O.: Bankbetriebslehre, a.a.O., S. 81 ff. - Reinboth, H.: Schuldscheindarlehen als Mittel der Unternehmungsfinanzierung, a.a.O., S. 34 f. - Staehle, W.: Die Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 32 und Witte, H.O.: Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 17 f.

Lehengsgewährung in direkter oder indirekter Form erfolgt:

Bei laufzeit-konformen Schuldscheindarlehen ergibt sich eine direkte Darlehensgewährung aufgrund einer unmittelbaren Verbindung zwischen Darlehensnehmer und -geber ohne Einschaltung von Maklern, während eine indirekte Darlehensgewährung dadurch erfolgt, daß zwischen Darlehensgeber und -nehmer Dritte als bloße Vermittler oder als vorläufige Darlehensgeber (meist Banken) eingeschaltet sind.¹⁾

Beim direkten Revolvingsystem kontrahieren Geldgeber und Kreditnehmer unmittelbar,²⁾ d. h. vom Vermittler werden kurzfristige Mittel verschiedener Geldgeber einem Kreditnehmer in vereinbarter Höhe und Laufzeit langfristig zur Verfügung gestellt. Der Kreditnehmer verpflichtet sich jedoch, einen fällig gewordenen Teilbetrag sofort zurückzuzahlen, falls der Vermittler für diesen Teilbetrag keinen neuen Geldgeber findet.³⁾ Das indirekte Revolvingsystem wickelt sich ähnlich ab, nur daß hier zusätzlich eine Bank als kreditaussprechende Stelle dazwischengeschaltet ist.⁴⁾

Die Schuldscheindarlehen des Revolvingsystems sind durch das Gesetz zur Änderung verkehrssteuerlicher Vorschriften vom

1) Vgl. Rittershausen, H.: Methoden der industriellen Fremdfinanzierung, in: Moderne Investitionsfinanzierung, hrsg. von Schmölders, G./Rittershausen, H., Essen 1959, S. 93 f. und Staehle, W.: Die Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 33.

2) Vgl. Bitschnan, R.: Das Revolvingsystem in der Industriefinanzierung, Frankfurt 1959, S. 43.

3) Vgl. Könneker, W.: Revolvingkredite in der deutschen Geld- und Kreditordnung, a.a.O., S. 1029.

4) Vgl. ebenda, S. 1029.

25.5.1959¹⁾ und durch das Gesetz über das Kreditwesen vom 10.7.1961²⁾ in der Praxis heute ohne Bedeutung³⁾ und interessieren daher im folgenden nicht weiter. Dies gilt jedoch nicht für die sogenannten Pensionsgeschäfte mit Schuldscheindarlehen, die formal dem Revolvingsystem zuzuordnen sind.⁴⁾ Analog zu den bei Kreditinstituten seit jeher üblichen Effektenpensionierungen⁵⁾ werden hierbei nicht endgültig bei anderen Kapitalsammelstellen untergebrachte Schuldscheindarlehensteile in Pension gegeben, bis sie laufzeit-konform placiert werden können, d. h. sie werden mit einer Rücknahmeverpflichtung auf Zeit verkauft.⁶⁾

1) BGBl I, S. 261.

2) BGBl I, S. 881.

3) Vgl. Staehle, W.: Die Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 32.

4) Vgl. Hagenmüller, K.F.: Der Bankbetrieb, Bd. II, a.a.O., S. 138.

5) Vgl. Ferber, M.: Pensionsgeschäfte der Kreditinstitute, Frankfurt 1969, S. 11 ff. und Ringleb, W.: Wertpapiere gehen in Pension, in: Der Volkswirt, Heft 11/1962, S. 441-443.

6) Da diese Pensionsgeschäfte ausschließlich von Banken und nicht von Versicherungsunternehmen vorgenommen werden, können auch sie in dieser Untersuchung vernachlässigt werden. Zum Begriff der Pensionsgeschäfte in Schuldscheindarlehen und ihrer Problematik hinsichtlich Liquiditäts- und Bonitätsrisiko sowie Bilanzierung vgl. u. a. Büschgen, H.: Schuldscheindarlehen als Mittel industrieller Fremdfinanzierung, a.a.O., S. 365 ff. - Hammer, K.: Zu den neuen Bilanzierungsrichtlinien für Kreditinstitute, in: ZfK 1968, S. 379 - Ringleb, W.: Wertpapiere gehen in Pension, a.a.O., S. 443 - Rittershausen, H.: Industrielle Finanzierungen, Wiesbaden 1964, S. 255 ff. - Staehle, W.: Die Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 236 ff. - Stannigel, H./Thielen, W.: Die Bilanzierung von Pensionsgeschäften der Kreditinstitute, in: ZfK 1968, S. 767-769 - Deutsche Bundesbank: Die Ergebnisse der Sondererhebung über Schuldscheingeschäfte der Kreditinstitute, a.a.O., S. 7 - dieselbe: Pensionsgeschäfte der Kreditinstitute, in: Monatsbericht November 1965, S. 3-14 und o.V.: Zur Bilanzierung von Schuldscheindarlehen, in: ZfK 1961, S. 1122-1124.

B. Die Nachfrageseite

Die Beschaffung von langfristigem Fremdkapital ist heute für die private Wirtschaft und die öffentliche Hand aus vielerlei Gründen, die hier nicht näher erläutert werden können, lebensnotwendiger denn je.¹⁾ Neben die Anleihe²⁾ ist dabei das Schuldscheindarlehen als Instrument langfristiger Fremdfinanzierung immer mehr in den Vordergrund getreten.³⁾ In der Praxis ist "beim Schuldscheindarlehen der Kreis der potentiellen Schuldner eng begrenzt, so daß man analog zur Emissionsfähigkeit von einer Schuldscheinfähigkeit sprechen kann."⁴⁾ Da der überwiegende Teil der Schuldscheindarlehen von Versicherungsgesellschaften gewährt wird (s. S. 125 f.), wird die Frage nach der Schuldscheinfähigkeit des jeweiligen Nachfragers durch die für die Versicherungswirtschaft gültigen Kapitalanlagevorschriften gelöst.

I. Die öffentliche Hand

Als Darlehensnehmer, denen die Kreditaufnahme durch Schuldscheindarlehen am meisten erleichtert ist, treten Bund, Länder, Kommunen sowie Körperschaften und Anstalten des öffentlichen Rechts auf.

1) Vgl. u.a. o.V.: Motive der Kapitalgeber für die Fremdfinanzierung der Industrie, in: DLK 1973, S. 222-224.

2) Zum Emissionsgeschäft vgl. Hahn, O.: Emission von Wertpapieren, in: Sonderdruck aus Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. von Grochla, E./Wittmann, W., 4. Aufl., Stuttgart 1974, S. 1259-1264.

3) Vgl. Commerzbank AG (Hrsg.): Rund um die Börse 1974, S. 28.

4) Witte, H.O.: Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 33.

So zählen Schuldscheindarlehen in jeder Form an den Bund und die Länder zu den sogenannten Kataloganlagen der Lebensversicherungsunternehmen.¹⁾ Diese Kataloganlagen sind Schuldscheindarlehen, die ohne Genehmigung des BAV und kraft Gesetzes deckungsstockfähig sind.²⁾ Das gleiche gilt für Schuldscheindarlehen an inländische kommunale Körperschaften sowie an die von diesen getragenen Anstalten des öffentlichen Rechts, sofern sie als mündelsicher erklärt werden.³⁾ Von diesen Anstalten des öffentlichen Rechts sind hier insbesondere Sparkassen, Girozentralen, Lastenausgleichsbank, Bundesbahn, Bundespost etc. von Bedeutung.

Seit 1969 wuchs das Volumen der von Lebensversicherungsunternehmen an die öffentliche Hand gewährten Schuldscheindarlehen um fast 40 v. H. auf rund DM 6,2 Mrd. zum Jahresende 1973 an (s. Tabelle 15).

II. Großunternehmen

Die zweite Nachfragegruppe setzt sich aus Industrieunternehmen zusammen, deren Kreditwürdigkeit außer jedem Zweifel steht. Die Rentabilität und nachhaltige Ertragskraft dieser Unternehmen muß grundsätzlich gewährleistet sein, ferner

1) Vgl. § 68 Abs. 1 Nr. 1 VAG i.V. m. § 1807 Abs. 1 Nr. 2 BGB.

2) Vgl. Reinboth, H.: Schuldscheindarlehen als Mittel der Unternehmungsfinanzierung, a.a.O., S. 85 f. - Staehle, W.: Die Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 151 ff. und Witte, H.O.: Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 44 f.

3) Vgl. § 68 Abs. 1 Nr. 1 VAG i.V.m. § 1807 Abs. 1 Nr. 4 BGB.

Tabelle 15: Schuldscheindarlehen der Lebensversicherungs-
unternehmen nach Darlehensnehmergruppen
(Stand jeweils zum Jahresende 1969 - 1973)

	1969		1970		1971		1972		1973	
	Mio DM	v.H.	Mio DM	v.H.	Mio DM	v.H.	Mio DM	v.H.	Mio DM	v.H.
<u>Bund, Länder und andere öffentl.- rechtliche Körperschaf- ten</u>	<u>4500</u>	<u>28,6</u>	<u>4881</u>	<u>26,3</u>	<u>5485</u>	<u>26,7</u>	<u>6002</u>	<u>25,5</u>	<u>6218</u>	<u>22,8</u>
davon für den Wohnungs- bau	224	5,0	172	3,5	160	2,9	150	2,5	142	2,3
<u>Öffentliche Unternehmen</u>	<u>1240</u>	<u>7,9</u>	<u>1316</u>	<u>7,1</u>	<u>1424</u>	<u>6,9</u>	<u>1617</u>	<u>6,8</u>	<u>1555</u>	<u>5,7</u>
davon für den Wohnungs- bau	4	0,4	5	0,4	6	0,4	5	0,3	10	0,6
<u>Industrie- unternehmen</u>	<u>5057</u>	<u>32,1</u>	<u>4921</u>	<u>26,5</u>	<u>5203</u>	<u>25,3</u>	<u>5485</u>	<u>23,3</u>	<u>5410</u>	<u>19,9</u>
davon für den Wohnungs- bau	18	0,3	18	0,4	19	0,4	17	0,3	17	0,3
<u>Kredit- institute</u>	<u>4325</u>	<u>27,4</u>	<u>6729</u>	<u>36,2</u>	<u>7675</u>	<u>37,3</u>	<u>9575</u>	<u>40,6</u>	<u>13180</u>	<u>48,4</u>
davon für den Wohnungs- bau	1028	23,8	1340	19,9	1460	19,0	1888	19,7	3022	22,9
<u>Sonstige</u>	<u>630</u>	<u>4,0</u>	<u>732</u>	<u>3,9</u>	<u>777</u>	<u>3,8</u>	<u>892</u>	<u>3,8</u>	<u>886</u>	<u>3,2</u>
davon für den Wohnungs- bau	223	35,4	262	35,8	279	35,9	340	38,2	369	41,7

Quelle: BAV, Geschäftsberichte 1969-1973, jeweils Tabelle 19

werden gewisse Mindestanforderungen an Bilanzstruktur, Konjunktorempfindlichkeit sowie Sicherheitenleistung gestellt.¹⁾ Als potentielle Schuldscheindarlehnensnachfrager²⁾ kommen Unternehmen der Grundstoffindustrie, inländische Standardunternehmen und Versorgungsbetriebe sowie vergleichbare Unternehmen, die in ihrer Branche eine führende Stellung einnehmen, in Frage. Tabelle 16 zeigt den nach Branchen aufgeteilten Schuldscheindarlehnensbestand der Lebensversicherungsunternehmen Ende 1973.

Bisher erlangten Schuldscheindarlehen an diese Unternehmen grundsätzlich erst durch Genehmigung der Aufsichtsbehörde³⁾ Deckungsstockfähigkeit. Seit kurzem ist die ausdrückliche Genehmigung dann überflüssig, wenn der Darlehensempfänger den strengen Anforderungen genügt, die vom BAV in einem Richtlinienkatalog für "schuldscheinfähige" Industrieunternehmen erfaßt wurden.

III. Sonstige Industrieunternehmen

Für mittlere und kleinere Industrieunternehmen besteht die einzige Möglichkeit zur Erlangung der Schuldscheinfähigkeit darin, daß sich der Bund oder ein Land für das Darlehen verbürgt; da dies jedoch nur in Ausnahmefällen geschieht, kommt dieser dritten Nachfragegruppe auf dem Markt für Schuldscheindarlehen keine besondere Bedeutung zu.⁴⁾

1) Vgl. Witte, H.O.: Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 33 f.

2) Vgl. Institut für Mittelstandsforschung (Hrsg.): Probleme der Kreditfinanzierung bei Klein- und Mittelbetrieben, Nr. 9 der Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Köln-Opladen 1964, S. 151.

3) Vgl. Goldberg, A.: Das vereinfachte Verfahren für Genehmigungen von Vermögensanlagen, in: Ver BAV 1955, S. 363-364.

4) Vgl. Witte, H.O.: Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 34 sowie Oetker, A.: Langfristige Finanzpolitik nicht emissionsfähiger Unternehmen, Diss. Köln 1967, S. 178.

Tabelle 16: Nach Wirtschaftszweigen aufgeteilte Schuldscheindarlehen der Lebensversicherungsunternehmen
(Bestand zum Jahresende 1973)

	Mio DM	v.H.
1. Land- und Forstwirtschaft	2,9	-
2. Energiewirtschaft, Wasserversorgung	2.481,0	9,1
3. Bergbau	300,1	1,1
4. Chemische Industrie, Mineralölverarbeitung	1.264,5	4,6
5. Kunststoff-, Gummi-, Asbestverarbeitung	160,2	0,6
6. Gewinnung, Verarbeitung von Steinen und Erden, Feinkeramik, Glasgewerbe	90,3	0,3
7. Eisen-, NE-Metallerzeugung, Gießerei, Stahlverformung	974,1	3,6
8. Stahl-, Maschinen-, Fahrzeugbau	468,0	1,7
9. Elektrotechnik, Feinmechanik, Optik, Musikinstrumente, Sportgeräte etc.	364,6	1,3
10. Holz-, Papier-, Druckgewerbe	210,9	0,8
11. Leder-, Textil-, Bekleidungsgewerbe	105,6	0,4
12. Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	86,9	0,3
13. Bauhaupt-, Ausbau-, Bauhilfsgewerbe	267,8	1,0
14. Groß-, Einzelhandel, Handelsvermittlung	82,0	0,3
15. Verkehr, Nachrichtenübermittlung	350,1	1,3
16. Kredit- und sonstige Finanzierungsinstitute	13.180,5	48,4
17. Versicherungsgewerbe	17,8	0,1
18. Dienstleistungen von Unternehmen und freien Berufen	147,6	0,5
19. Private Haushalte, sonstige ohne Erwerbscharakter	476,5	1,8
20. Öffentliche Stellen (ohne Sozialversicherungen)	6.217,7	22,8
Insgesamt	27.249,1	100,0

Quelle: BAV, Geschäftsbericht 1973, Tabelle 20

C. Die Bestimmung der Marktsituation

Wie wir bereits festgestellt haben, sind die Anbieter von Schuldscheindarlehen überwiegend Versicherungsunternehmen (s. S. 125). Die Funktion der Universalbanken auf dem Schuldscheindarlehenmarkt beschränkt sich im wesentlichen auf die Vermittlung dieser Darlehen; "die echten Daueranlagen der Kreditinstitute dürften sehr gering sein".¹⁾ Diese besondere Marktkonstellation im Schuldscheindarlehensgeschäft erklärt sich aus der geschichtlichen Entwicklung der Schuldscheindarlehen sowie dem unterschiedlichen Verständnis der beiden Institutsgruppen als traditionelle Kreditgeber.

I. Die geschichtliche Entwicklung des Schuldscheindarlehensgeschäftes

Der Ursprung des Schuldscheindarlehens liegt gegen Ende des vorigen Jahrhunderts. Lebensversicherungsunternehmen gewährten damals Schuldscheindarlehen in der Form von Kommunaldarlehen gegen Schuldschein.²⁾ Seit Mitte der dreißiger Jahre setzte sich das Schuldscheindarlehen auch als Finanzierungsform industrieller Unternehmungen durch, wobei in dieser Zeit auch das Schuldscheindarlehen auf Revolving-

1) Witte, H.O.: Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 41.

2) Vgl. Hilbert, H.: Die Kapitalanlagen der deutschen Privatversicherungsgesellschaften und ihre Bedeutung für den deutschen Kapitalmarkt, Jena 1908, S. 109-112 und Müller, R.: Anlage und Verwaltung der Kapitalien privater Versicherungsunternehmungen, Berlin 1914, S. 90-93.

basis entstand.¹⁾ Mit dem Ende des zweiten Weltkrieges begann der Aufstieg des Schuldscheindarlelehens zu seiner heutigen Bedeutung. Verstärkt wurde diese Entwicklung durch die sogenannten Versicherungssonderprogramme, die Bestandteil der seinerzeitigen Investitionsförderung durch die Bundesregierung waren.²⁾ Zu dieser Bedeutung und "zum raschen Wachstum der Schuldscheindarlehen trugen neben der tatsächlichen Vergabe neuer Darlehen Aktionen zur Vermeidung eines vermeintlichen Abschreibungsbedarfs (bei Lebensversicherungsunternehmen. Anmerkung des Verfassers) bei ",³⁾ da viele Lebensversicherungsgesellschaften bilanziell unter "Wertpapiere" ausgewiesene Inhaberpapiere in Schuldscheindarlehen umwandeln, wenn größere Kursverluste drohen.

Während bis zum Ende des zweiten Weltkrieges Versicherungsunternehmen alleinige Träger des Schuldscheindarlehengeschäftes waren,⁴⁾ betätigen sich die Kreditinstitute erst ab diesem Zeitpunkt - wenn auch nach anfänglich starken

1) Vgl. Bitschnan, R.: Das Revolvingsystem in der Industriefinanzierung, a.a.O., S. 68.

2) Vgl. Bergan, G.: Die Bedeutung der Versicherungssonderprogramme und ihre Eingliederung in das Investitionsprogramm zur Wirtschaftsförderung 1954, Sonderbeilage zu: Versicherungswirtschaft Nr. 20/1954 - Von Barga, M.: Vermögensanlage in der deutschen Lebensversicherung, a. a.O., S. 166 und Gehrhardt, H.: Die Versicherungen am Kapitalmarkt, in: Die Rolle von Institutsgruppen und Kapitalsammelstellen am deutschen Kapitalmarkt, hrsg. von G. Bruns und K. Häuser, Frankfurt 1972, S. 86.

3) o.V.: Schuldscheindarlehen 'bevorzugt', in: HB vom 27.3.1975, S. 25.

4) Die Beteiligung der Banken beschränkte sich auf die Übernahme der Treuhandschaft über die bestellten Sicherheiten. Vgl. hierzu Witte, H.O.: Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 15.

Bedenken - am Schuldscheindarlehengeschäft.¹⁾

II. Die unterschiedliche Bedeutung der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen als traditionelle Kreditgeber

Die anfänglichen Bedenken der Bankwirtschaft gegen die Schuldscheindarlehen²⁾ als Mittel der Investitionsfinanzierung wurden vor allem damit begründet, daß die Versicherungsunternehmen mit diesen Darlehen in den Aufgabenbereich der Kreditinstitute einbrächen und deren Emissionstätigkeit in Frage stellten.³⁾ Da jedoch das Bedürfnis nach langfristiger Fremdmittelaufnahme bei den Nachfragern immer stärker wurde und nach dem zweiten Weltkrieg ein funktionsfähiger Kapitalmarkt vorerst nicht vorhanden war, mußte das Schuldscheindarlehen diesen Markt

1) Vgl. Hagenmüller, K.F.: Der Bankbetrieb, Bd. II, a.a.O., S. 137 f.

2) Die Kommunaldarlehen, die von den Universalbanken seit jeher gewährt wurden, sind zwar ihrer juristischen Natur nach Schuldscheindarlehen, haben aber wenig Berührung mit dem Kapitalmarkt, so daß sie nicht zu den Schuldscheindarlehen im engeren Sinne zu zählen sind. (Vgl. Kleinschmidt, K.: Die Banken und die Schuldscheindarlehen, in: ZfK 1963, S. 953 - Obst, G./Hintner, O.: Geld-, Bank- und Börsenwesen, 36. Aufl., Stuttgart 1967, S. 472 und Deutsche Bundesbank: Die Ergebnisse der Sondererhebung über Schuldscheingeschäfte der Kreditinstitute, a.a.O., S. 4.

3) Vgl. Kleinschmidt, K.: Die Banken und die Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 953.

zwangsläufig ersetzen.¹⁾ Nachdem es ferner mit relativ geringen Kosten, individueller Ausgestaltung und geringer Publizität verbunden ist, behauptete es sich schließlich als Möglichkeit der Investitionsfinanzierung und wurde auch von der Bankwirtschaft akzeptiert. Die Banken machten sich ihre umfassenden Beziehungen zur Industrie bzw. zu den Kreditnachfragern zunutze und boten nunmehr selbst Schuldscheindarlehen an, wobei sie einen Großteil dieser Darlehen bei Versicherungsunternehmen refinanzierten. Im Laufe der Jahre erreichten die Universalbanken - und hier vor allem die Großbanken - eine so dominierende Stellung auf dem Schuldscheindarlehensmarkt, daß sich sowohl die Nachfrageseite als auch die anderen Kapitalsammelstellen zur Mitwirkung bei der Unterbringung von Schuldscheindarlehen meist an sie wenden.²⁾

Mit der Aufnahme der Schuldscheindarlehensvermittlung und ihrer heutigen Bedeutung auf diesem Markt ist es den Universalbanken gelungen, sämtliche anfangs befürchteten negativen Einflüsse des Schuldscheindarlehensgeschäftes zu eliminieren: Sie haben zum ersten ihr Standing als universelle Kreditgeber der Industrie³⁾ nicht nur gehalten, sondern noch weiter verbessert. Zum zweiten sind sie durch das Instrument des Schuldscheindarlehens als langfristiges

1) Vgl. Kleinschmidt, K.: Die Banken und die Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 953 sowie Hentze, H.: Die Bilanz der Lebensversicherungsunternehmung, Diss. Nürnberg 1962, S. 75.

2) Vgl. Staehle, W.: Die Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 220 und Deutsche Bundesbank: Die Ergebnisse der Sondererhebung über Schuldscheingeschäfte der Kreditinstitute, a.a.O., S. 3.

3) Zum Einfluß der Universalbanken auf die Betriebsmittel- und Investitionsfinanzierung der Industrie vgl. Schmidt, E.W.: Industrie und Banken, in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd. 2, 3. Aufl., Frankfurt 1967/68, S. 776-782.

Finanzierungsmittel von den Schwankungen des Kapitalmarktes¹⁾ und der eigenen - zur langfristigen Kreditgewährung ungünstigen - Einlagenstruktur unabhängiger und zum dritten verhinderten sie ein weiteres Eindringen der Versicherungsunternehmen in ihren Einflußbereich bei der langfristigen Industriefinanzierung.

Den Lebensversicherungsunternehmen kommt die Vermittlungstätigkeit der Universalbanken auf dem Schuldscheinmarkt recht gelegen. In erster Linie dient ja ihr Kapitalanlagegeschäft der sicheren und ertragreichen Anlage der ihnen zur Verfügung stehenden langfristigen Geldmittel und der Gewinnung von neuen Versicherungskunden. Sie überlassen daher in der Regel die Kreditwürdigkeitsprüfung und oft auch die Verwaltung der Sicherheiten sowie die Kreditüberwachung dem vermittelnden Kreditinstitut,²⁾ da diesem der jeweilige Schuldscheindarlehensnehmer meist hinlänglich bekannt ist. Auch verfügen vor allem kleinere Versicherungsunternehmen oft nicht über das fachlich geeignete Personal mit den bei Schuldscheindarlehensgewährungen erforderlichen Spezialkenntnissen.

Die Situation auf dem Markt für Schuldscheindarlehen ist somit von einer klaren Funktionsteilung gekennzeichnet: Die

-
- 1) So machte die Krisenanfälligkeit des Kapitalmarktes nach dem zweiten Weltkrieg die Emission von Anleihen zur langfristigen Industriefinanzierung unmöglich. Vgl. Staehle, W.: Die Schuldscheindarlehen, a.a.O., S. 24.
 - 2) Vgl. von Barga, M./Waeger, H.: Vertragsgestaltung bei Schuldscheindarlehen, in: Versicherungswirtschaft 1963, S. 4-13 - Müller, G.: Der Beitrag der Versicherungswirtschaft, in ZfK 1956, S. 28-29 und Ringleb, W.: Versicherungen sind keine Kreditinstitute, in: Industriekurier vom 12.1.1963.

Tabelle 17: Gesamtvolumen der von Lebensversicherungsunternehmen gewährten Schuldscheindarlehen, aufgeteilt nach der Rechtsform
(jeweils zum Jahresende 1960, 1965 und 1970-1973)

	AG		VVG		öRA		alle Lebensversicherungsunternehmen	
	Mio DM	v.H.	Mio DM	v.H.	Mio DM	v.H.	Mio DM	v.H.
1960	3560,7	71,1	989,6	19,7	459,3	9,2	5009,6	100
1965	6838,7	69,5	2036,6	20,7	959,9	9,8	9835,1	100
1970	12770,1	70,3	3669,1	20,2	1727,9	9,5	18167,1	100
1971	14077,6	70,1	4101,0	20,4	1907,2	9,5	20085,8	100
1972	16203,2	70,5	4634,0	20,2	2141,1	9,3	22978,3	100
1973	18316,3	69,3	5592,0	21,1	2544,5	9,6	26452,9	100

Quelle: BAV, Geschäftsbericht 1973, Tabelle 39

Versicherungsunternehmen treten als eigentliche Darlehensgeber auf,¹⁾ während Kreditinstitute die jeweiligen Darlehen vermitteln. Aus diesem Grunde entfällt hier die Notwendigkeit, die jeweiligen Marktanteile im Schuldscheindarlehensgeschäft tabellarisch darzustellen. Der Vollständigkeit halber wird in Tabelle 17 das Gesamtvolumen der Schuldscheindarlehen aufgezeigt, die von den Lebensversicherungsunternehmen - aufgeteilt nach ihrer Rechtsform - in den Jahren 1960, 1965 und 1970 bis 1973 gewährt wurden. Über die Vermittlungstätigkeit der Kreditinstitute ist kein aktueller zahlenmäßiger Nachweis zu führen. Die einzig verfügbaren Zahlen liegen für das Jahr 1961 und das 1. Vierteljahr 1962 vor (s. Tabelle 18).

D. Mögliche Wettbewerbsbeziehungen bei der Vermittlung von Schuldscheindarlehen

Universalbanken sind grundsätzlich in die Vermittlung von Konsortialdarlehen eingeschaltet, die aufgrund der jeweiligen Darlehenshöhe von einem einzelnen Kreditgeber nicht gewährt werden können.²⁾ Hier sind etwaige Wettbewerbsbezie-

-
- 1) Formal sind laut Kreditvertrag oftmals Banken Kreditgeber. Da diese in der Regel die Schuldscheindarlehen bei Versicherungsunternehmen placieren, gelten im wirtschaftlichen Sinne die letztgenannten Institute als Darlehensgeber.
 - 2) Vgl. z. B. o.V.: Schuldscheine von Hoechst, in: HB vom 6.11.1974, S. 7.

Tabelle 18: Durch Kreditinstitute vermittelte Schuldscheindarlehen an die Wirtschaft¹⁾ in 1961 und im 1. Vierteljahr 1962

	in 1961		in 1. Vierteljahr 1962	
	Mio DM	v.H.	Mio DM	v.H.
<u>Kreditbanken</u>	<u>561,2</u>	<u>100</u>	<u>147,2</u>	<u>100</u>
Großbanken	19,8	3,5	10,6	7,2
Staats-, Regional- und Lokalbanken	50,7	9,0	3,4	2,3
Privatbanken	452,7	80,7	133,2	90,5
Spezial-, Haus- und Branchebanken ²⁾	38,0	6,8	-	-
<u>Spargirobanken</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Girozentralen ³⁾	-	-	-	-
Sparkassen	-	-	-	-
<u>Sonstige Kreditinstitute</u>	<u>0,1</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>

- 1) Erstvermittlung von Schuldscheindarlehen, bei denen nicht das berichtende Institut, sondern eine dritte Stelle Kreditgeber ist.
2) und 3) siehe Tabelle 25, Fußnoten 2) und 3)

Quelle: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht August 1962, S. 5

hungen zwischen Lebensversicherungsunternehmen und Universalbanken von vorneherein auszuschließen.

Bei Einzelschuldscheindarlehen, d. h. die Darlehensgewährung erfolgt ausschließlich durch einen einzigen Kreditgeber, sind dagegen Konkurrenzsituationen denkbar. So geben Lebensversicherungsunternehmen bisweilen Schuldscheindarlehen ohne Einschaltung von Banken an Unternehmen, mit denen sie größere Versicherungsverträge abgeschlossen haben, z. B. Gruppenlebensversicherungen für deren Beschäftigte.¹⁾ Desgleichen kontrahieren manchmal Lebensversicherungsunternehmen und Darlehensnehmer direkt, wenn sie sich bereits aus früheren Darlehensgeschäften bekannt sind.

Da direkte Darlehensgewährungen der Lebensversicherungsunternehmen nur in Ausnahmefällen vorkommen,²⁾ können die daraus resultierenden etwaigen Wettbewerbsbeziehungen zwischen Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen hier vernachlässigt werden.

-
- 1) Die Problematik dieser sogenannten Kopplungs- bzw. Gegengeschäfte kann hier nicht näher behandelt werden. Vgl. hierzu u. a. Fritz, E.: Die Vermögensanlagen der Versicherungswirtschaft in aufsichtsbehördlicher Sicht, Heft 1 der Veröffentlichungen der Kölner Versicherungswissenschaftlichen Vereinigung e.V., hrsg. von Lobscheid, H.G., Berlin 1958, S. 19.
 - 2) Vgl. Orthmann, G.: Das Kreditvermittlungsgeschäft der Universalbanken, Diss. München 1969, S. 88 und Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 3. Bd., Die Finanzen, 3. Aufl., Berlin-Heidelberg-New York 1969, S. 175.

E. Vergleichende Übersicht über das Schuldscheindarlehengeschäft der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen und seine künftige Bedeutung

Auf dem Markt für Schuldscheindarlehen ist eine Funktions-
teilung zwischen Universalbanken und Lebensversicherungs-
unternehmen festzustellen: Während die Universalbanken als
Vermittler von Schuldscheindarlehen eine überragende Rolle
spielen und Darlehen aus eigenen Mitteln nur in geringem
Umfange bzw. nur kurzfristig¹⁾ gewähren, sind die Lebensver-
sicherungsunternehmen unter allen Kapitalsammelstellen am
ehesten in der Lage, die im Schuldscheindarlehengeschäft
erforderlichen großen Geldmittel langfristig zur Verfügung
zu stellen, da ihnen auf der Passivseite in erheblichem Um-
fange langfristiges Kapital zufließt (s. S. 15 ff.), das
überwiegend zur sicheren und möglichst ertragreichen Anlage
bestimmt ist. Von dieser Funktionsteilung ist auch das markt-
politische Verhalten der Universalbanken und Lebensversiche-
rungsunternehmen im Schuldscheindarlehengeschäft, nämlich
eine enge, partnerschaftliche Zusammenarbeit, bestimmt.

Für die Zukunft läßt sich vorerst keine Änderung dieser typi-
schen Wettbewerbssituation auf dem Markt für Schuldscheindar-
lehen erkennen: Wenn auch die weitere Entwicklung des Schuld-
scheindarlehengeschäftes für die Lebensversicherungsunter-
nehmen davon abhängt, "wie das Aufsichtsamt in der Genehmi-
gungspraxis für Schuldscheindarlehen verfährt",²⁾ so erscheint

1) Bei zeitweiligen Liquiditätsüberschüssen kann die vorüber-
gehende Übernahme von Schuldscheindarlehen ins eigene Porte-
feuille auch aus Ertragsgründen opportun erscheinen. Vgl.
Münker, D.: Das langfristige Kreditgeschäft der Großbanken,
Stuttgart 1967, S. 247.

2) Büschgen, H.: Schuldscheindarlehen als Mittel industrieller
Fremdfinanzierung, a.a.O., S. 367.

die Position der Universalbanken als Schuldscheindarlehensvermittler trotz der guten Transparenz des Schuldscheinmarktes kaum gefährdet, da direkte Darlehensgewährungen der Lebensversicherungsunternehmen nur in Ausnahmefällen vorkommen dürften.

4. Abschnitt: Der Wettbewerb im Policendarlehensgeschäft

A. Charakterisierung des Leistungstyps Policendarlehen

Der Begriff des Policendarlehens ist ausschließlich aus dem Bereich der Versicherungswirtschaft bekannt. Die Universalbanken kennen zwar das Policendarlehen im eigentlichen Sinne nicht, nehmen jedoch im Rahmen ihres vielfältigen Kreditprogrammes auch die Beleihung von Versicherungsverträgen vor. Des weiteren können vergleichbare Universalbankkredite, wie z. B. die Beleihung von Sparguthaben, bei einer Wettbewerbsuntersuchung den Policendarlehen der Lebensversicherungsunternehmen gegenübergestellt werden. Wir werden deshalb im folgenden als erstes eine Definition der Policendarlehen als spezielle Kategorie der Kapitalanlagen von Lebensversicherungsunternehmen bringen. Diesem versicherungswirtschaftlichen Policendarlehen stellen wir dann das vergleichbare Kreditleistungsangebot der Universalbanken gegenüber.

I. Das Policendarlehen der Lebensversicherungsunternehmen

Das deckungsstockfähige Policendarlehen, das vor allem in der Lebensversicherung, daneben aber auch bei Pensionskassen und Unfallversicherungen mit Beitragsrückgewähr vor-

kommt,¹⁾ ist durch folgende Merkmale bestimmt: (a) Die Beleihungsfähigkeit einer Lebensversicherung, (b) die in der Regel durch den Rückkaufswert determinierte Darlehenshöhe sowie (c) die artspezifischen Rückzahlungsmodalitäten.

a) Die Beleihungsfähigkeit einer Lebensversicherungs-
police

Die Beleihungsfähigkeit einer Lebensversicherung ist - ebenso wie ihre Rückkauffähigkeit - davon abhängig, daß die jeweilige Vertragsdauer einen bestimmten Mindestzeitraum umfaßt. Ferner wird die Beleihungsfähigkeit davon bestimmt, ob ein Rechtsanspruch des Versicherungsnehmers bzw. eine gesetzliche Verpflichtung der Versicherungsgesellschaft besteht.

1. Die Dauer des Versicherungsvertrages

§ 173 i.V.m. § 176 VVG besagt, daß eine Versicherung dann rückkauffähig ist, wenn die Versicherungsprämie für einen Zeitraum von mindestens drei Jahren bezahlt ist. Nach Ablauf dieser Frist hat der Versicherungsnehmer bzw. der unwiderruflich Bezugsberechtigte einen vermögensrechtlichen Anspruch nach §§ 175 und 176 VVG: "Ist eine Versicherung

1) Vgl. Matthes, G.: Die Vermögensanlagen in der Versicherungswirtschaft, in: Versicherungswirtschaftliches Studienwerk, hrsg. von Grosse, W./Müller-Lutz, H.L./Schmidt, R., Wiesbaden 1963, 53. Studienheft, S. 2673.

nach § 173 i.V.m. § 176 VVG rückkaufsfähig geworden, so steht fest, daß der Versicherer eine Geldzahlung mindestens in Höhe der Rückvergütung zu leisten verpflichtet ist. Fraglich ist nur noch, wann er leisten muß, nicht mehr, daß er leisten muß."¹⁾

2. Der Rechtsanspruch des Versicherungsnehmers

Wie wir soeben festgestellt haben, hat ein Versicherungsnehmer nach Ablauf von drei Jahren einen rechtlichen Anspruch auf Prämienrückkauf. Einen Rechtsanspruch auf ein Policendarlehen hat er jedoch nicht.²⁾

Da aber die Lebensversicherungsunternehmen nicht daran interessiert sind, daß Versicherungsverträge vorzeitig gekündigt werden, wenn Versicherte auf den Rückkaufswert ihres Vertrages zurückgreifen möchten, lehnen sie Policendarlehen nur in Ausnahmefällen ab.³⁾ Somit wird in praxi die Beleihungsfähigkeit einer Lebensversicherungspolice lediglich durch die Dauer des jeweiligen Versicherungsvertrages bestimmt.

1) Ziegler, K.F.: Der Prämienrückkauf in der Lebensversicherung, Heft 22 der Reihe: Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, hrsg. von Eichler, H., Berlin 1964, S. 123.

2) Vgl. Ziegler, K.F.: Der Prämienrückkauf in der Lebensversicherung, a.a.O., S. 123.

3) Vgl. Hahn, O.: Die Substitutionskonkurrenten der Universalbanken, in: BFuP 1966, S. 512.

b) Die Darlehenshöhe

Die Höhe eines Policendarlehens wird üblicherweise durch den Rückkaufswert einer Versicherung begrenzt.¹⁾ Der Rückkaufswert ergibt sich aus dem aktuell berechneten Deckungskapital,²⁾ vermindert "um einen im technischen Geschäftsplan des Versicherers festgelegten Abzug."³⁾ Dieser Abschlag von der Prämienreserve wird neuerdings von den Lebensversicherungsunternehmen dann nicht mehr vorgenommen, wenn bei einer zu Versorgungszwecken abgeschlossenen Versicherung auf den Todes- und Erlebensfall der Versicherungsnehmer das 60. Lebensjahr vollendet hat.⁴⁾

c) Die Rückzahlungsbedingungen

Ein Policendarlehen kann entweder als echtes Darlehen oder als Policenvorauszahlung gewährt werden. Im ersteren Falle ist der Darlehensnehmer rückzahlungspflichtig, während es sich bei der Vorauszahlung um einen Vorschuß auf den jeweiligen Rückkaufswert bzw. die aus dem Versicherungsvertrag

1) Vgl. o.V.: Wie aus Lebenspolice bares Geld wird, in: HB vom 2./3.8.1974, S. 25.

2) Zu den Berechnungsmethoden des Deckungskapitals vgl. Prölss, E.R.: Versicherungsaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 189 f. und Ziegler, K.F.: Der Prämienrückkauf in der Lebensversicherung, a.a.O., S. 102 ff.

3) o.V.: Wie aus Lebenspolice bares Geld wird, a.a.O., S. 25.

4) Vgl. ebenda, S. 27.

zu erwartende Leistung handelt.¹⁾

Es ist ein charakteristisches Merkmal der Policendarlehen, daß sie in den meisten Fällen nicht planmäßig zurückgeführt werden, also relativ illiquide sind. "Selbst wenn es sich nicht um eine Vorauszahlung handelt, sondern eine Verpflichtung zur Rückzahlung wenigstens theoretisch besteht, stößt die Rückforderung der echten Darlehen häufig auf Schwierigkeiten."²⁾

In aller Regel sind somit Policendarlehen vorweggenommene Versicherungsleistungen der Lebensversicherungsunternehmen. Bei Eintritt des Versicherungsfalles vermindert sich die Auszahlungsverpflichtung um den Darlehensbetrag, soweit nicht doch vorher vom Versicherungsnehmer Tilgungen geleistet wurden.³⁾

Aufgrund der vorstehend genannten charakteristischen Merkmale verstehen wir unter Policendarlehen eine Beleihung eines Versicherungsvertrages, auf den mindestens drei Jahre lang Prämien entrichtet wurden, wobei die Darlehenshöhe üblicherweise durch den jeweiligen Rückkaufswert determiniert ist und eine regelmäßige Tilgung meist nicht vorge-

-
- 1) Vgl. Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 133 f. - Matthes, G.: Die Vermögensanlagen in der Versicherungswirtschaft, a.a.O., S. 2673 und Ziegler, K.F.: Der Prämienrückkauf in der Lebensversicherung, a.a.O., S. 123.
 - 2) Matthes, G.: Die Vermögensanlagen in der Versicherungswirtschaft, a.a.O., S. 2674.
 - 3) Vgl. Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 134 f.

nommen wird.¹⁾

II. Den Policendarlehen der Lebensversicherungsunternehmen vergleichbare Kreditleistungen der Universalbanken

Wir haben bereits darauf hingewiesen, daß die Universalbanken das Policendarlehen im Sinne der Versicherungswirtschaft nicht kennen (s. S. 145). Sie bieten jedoch neben den ähnlich gearteten Policenbeleihungen auch andere Kreditleistungen an, die durchaus in Konkurrenz zum Policendarlehen der Lebensversicherungsunternehmen treten können. Dieses vergleichbare Darlehensangebot der Universalbanken ist im folgenden Gegenstand der Untersuchung.

a) Die Beleihung von Lebensversicherungsverträgen

Bei Universalbanken ist die Abtretung von Ansprüchen aus Lebensversicherungsverträgen als Kreditsicherungsmittel recht häufig zu beobachten. Alle Kredite, die ausschließlich auf der Basis einer Policenbeleihung erfolgen, bezeichnen wir im folgenden als Policendarlehen der Universalbanken. Der formalen Unterschiede zum Policendarlehen der Versicherungswirtschaft sind wir uns dabei jedoch wohl bewußt.

1) Zur Definition des Policendarlehens vgl. auch Brockmann, H./Schulz, E.: Die allgemeinen Rechtsfragen der Versicherungspraxis, 2. Aufl., Karlsruhe 1964, S. 50 ff. - Klauser, H.: Handwörterbuch des Versicherungswesens, Bd. 2, hrsg. von Finke, E., Darmstadt 1958, S. 1597 f. und Mohr, H.H./Hofmann, H.: Lebensversicherung, a.a.O., S. 206.

Demgegenüber lassen wir in unserer Untersuchung solche Kredite von Universalbanken außer Betracht, bei denen die Kreditgewährung nicht ausschließlich auf der Beleihung von Lebensversicherungsverträgen basiert. In diesen Fällen handelt es sich im eigentlichen Sinne nicht um Policendarlehen sondern mehr um eine zusätzliche Art der Sicherheitenstellung.

Die Policendarlehen der Universalbanken werden entweder als Lombardkredit¹⁾ oder als Kontokorrentkredit²⁾ zur Verfügung gestellt.

1. Das Policendarlehen als Lombardkredit

Das Policendarlehen lautet hier über einen festen Betrag und wird auf einem Kreditsonderkonto gebucht. Im Gegensatz zum laufenden Konto ist dieses kein Umsatzkonto. Die Tilgung erfolgt durch vereinbarte Raten oder in einer Summe am Ende der Laufzeit. Als Sicherheit dient die Verpfändung der Ansprüche aus einem Lebensversicherungsvertrag.

-
- 1) Zum Wesen des Lombardkredits vgl. u.a. Hagenmüller, K.F.: Der Bankbetrieb, Bd.II, a.a.O., S.96ff.- Hahn, O.: Bankbetriebslehre, a.a.O., S.107f.und Jährig, A./Schuck, H.: Handbuch des Kreditgeschäfts, a.a.O., S. 100.
 - 2) Zum Wesen des Kontokorrentkredits vgl. ebenfalls Hagenmüller, K.F.: Der Bankbetrieb, Bd.II, a.a.O., S. 39 ff. Hahn, O.: Bankbetriebslehre, a.a.O., S. 83 und Jährig, A./Schuck, H.: Handbuch des Kreditgeschäfts, a.a.O., S. 91 ff.

2. Das Policendarlehen als Kontokorrentkredit

Im Gegensatz zum Lombardkredit wird hier das Policendarlehen nicht in einem festen Betrag sondern je nach Bedarf in wechselndem Umfang in Anspruch genommen. Die Abwicklung und Abrechnung des Kredits erfolgt auf dem Kontokorrentkonto, über das auch die sonstigen Zahlungsein- und ausgänge des Kreditnehmers laufen. Das Policendarlehen in Form eines Kontokorrentkredits ist formal kurzfristig, kann jedoch in praxi durch wiederholte Prolongationen langfristig werden. Als Sicherheit dient ebenfalls die Beleihung einer Lebensversicherungs-police.

b) Die Beleihung von Sparguthaben

Bei den Policendarlehen der Lebensversicherungsunternehmen beleiht der jeweilige Darlehensnehmer in der Regel "sein eigenes Geld".¹⁾ Ähnlich ist es mit solchen Kreditleistungen der Universalbanken, bei denen als Sicherheit die bei der jeweiligen Bank hinterlegten liquiden Werte des Schuldners (z. B. Effekten, Gold, Silber, Münzen, Sparguthaben etc.) dienen. Am deutlichsten zeigt sich diese Analogie zu den Policendarlehen der Versicherungswirtschaft bei der Beleihung von Sparguthaben: Hier wie dort können sich die Kreditgeber aus den langfristig zur Verfügung gestellten Spar- bzw. Beitragsleistungen der jeweiligen Darlehensnehmer refinanzieren.

1) Vgl. o.V.: Kredit mit Kundenrabatt, in: Capital 1974, Heft 12, S. 248.

Wie bei der Konkurrenz im Passivgeschäft ("Abschluß von Lebensversicherungen versus Sparverträge"¹⁾) sind somit auch Konkurrenzbeziehungen zwischen dem versicherungswirtschaftlichen Policendarlehen und der Beleihung von Sparguthaben durch Banken denkbar.

Die Beleihung von Sparguthaben unterliegt im formalen Sinne keiner für die Universalbanken allgemein gültigen Norm: Sie kann sowohl als Lombard- als auch als Kontokorrentkredit erfolgen. Manche Banken bestehen bei Kreditgewährung auf Übergabe des Sparbuchs, um die mißbräuchliche Verfügung über das Sparguthaben auszuschließen, während andere Institute darauf verzichten.

B. Die Nachfrageseite

Da als Darlehensnehmer immer nur die Versicherten bzw. die unwiderruflich Bezugsberechtigten in Frage kommen, wobei der Verwendungszweck des jeweiligen Darlehens aus der Sicht der kreditgewährenden Versicherungsunternehmung von völlig untergeordneter Bedeutung ist,²⁾ setzt sich die Nachfrage-

1) Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 737.

2) Oftmals werden Policendarlehen zur Aufrechterhaltung des Versicherungsschutzes aufgenommen, indem der Darlehensbetrag zur Zahlung der künftigen Prämien auf abgeschlossene Lebensversicherungen verwandt wird (Vgl. Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 133 f. - Manes, A.: Versicherungswesen, Bd. 2, 3. Aufl., Berlin 1922, S. 21 und o.V.: Wenn das Geld für die Prämie nicht reicht, in: Capital Spezial 1975, Sonderheft 2, S. 30).

seite bei den Policendarlehen der Lebensversicherungsunternehmen ausschließlich aus natürlichen Personen zusammen.¹⁾ Auf den ersten Blick ist dies bei den Policenbeleihungen der Universalbanken anders: Als Schuldner treten nicht nur natürliche Personen auf, sondern die Beleihung eines Lebensversicherungsvertrages dient oftmals auch bei Krediten an Unternehmen und andere juristische Personen ausschließlich als Sicherheit.

Dennoch behaupten wir, daß auch im Universalbankenbereich nur natürliche Personen als Kreditnehmer bei Policenbeleihungen anzusehen sind: Die Kreditgewährung erfolgt auf der Basis der Lebensversicherungsansprüche, die von persönlich haftenden Gesellschaftern oder Bürgen an die jeweilige Bank abgetreten werden. Diese natürlichen Personen sind somit im eigentlichen Sinne die Kreditnehmer der Policendarlehen der Universalbanken.

Bei der Beleihung von Sparguthaben ist allerdings der Kreis der Nachfrager unbeschränkt. Hier können sowohl natürliche als auch juristische Personen als Darlehensnehmer auftreten, da ihnen grundsätzlich die Ansammlung von Sparguthaben bei Kreditinstituten möglich ist. Im Gegensatz hierzu können nur natürliche Personen Versicherungsnehmer und Darlehensnehmer im Policendarlehensgeschäft der Lebensversicherungen sein.

1) Vgl. § 159 Abs. 1 VVG.

C. Die Bestimmung der Marktsituation

I. Die Problematik bei der Bestimmung des Marktanteils der Universalbanken

Ähnlich wie bei den Schuldscheindarlehen stößt die Ermittlung der Marktanteile der Universalbanken im Policendarlehensgeschäft auf statistische Schwierigkeiten. Da bisher keine einzige Quelle über den Umfang der Beleihungen von Lebensversicherungsverträgen durch Universalbanken verfügbar ist, muß hier der Hinweis genügen, daß im Universalbanksektor eine nicht zu unterschätzende Anzahl von Krediten ausschließlich Policendarlehen gemäß unserer Definition (s. S. 150) sind bzw. als Beleihung von Sparguthaben erfolgen.¹⁾

II. Die geringe Bedeutung der Policendarlehen in der Lebensversicherung

Bei einem Vergleich mit den gesamten Vermögensanlagen fällt der ungewöhnlich niedrige Anteil der Policendarlehen der Lebensversicherungsunternehmen auf (s. Tabellen 4 und 19). Diese geringe Bedeutung des Policendarlehens in der Versicherungswirtschaft ist auf mehrere Gründe zurückzuführen:

1) Diese Erfahrung wurde vom Verfasser in seiner beruflichen Tätigkeit im Kreditgeschäft und durch Gespräche mit Vertretern anderer Universalbanken gewonnen.

Tabelle 19: Gesamtvolumen der Darlehen und Vorauszahlungen
auf Versicherungsscheine der Lebensversicherungs-
unternehmen, aufgeteilt nach der Rechtsform
(jeweils zum Jahresende 1960, 1965 und 1970 - 1973)

	AG		VVaG		öRA		insgesamt	
	Mio DM	v.H.	Mio DM	v.H.	Mio DM	v.H.	Mio DM	v.H. der ges. Verm. Anl.
1960	196,7	68,3	61,1	21,2	30,2	10,5	288,0	2,0
1965	312,0	69,3	93,9	20,9	44,2	9,8	450,1	1,6
1970	777,1	70,2	238,8	21,6	91,3	8,2	1107,2	2,1
1971	985,4	70,3	278,4	19,9	138,2	9,8	1402,0	2,4
1972	1250,1	69,1	327,4	18,1	231,6	12,8	1809,1	2,7
1973	1607,6	68,5	400,9	17,1	337,9	14,4	2346,4	3,2

Quelle: BAV, Geschäftsbericht 1973, Tabelle 39

- (a) In Zeiten wirtschaftlicher Not verzeichneten die Policendarlehen einen deutlichen prozentualen Anstieg innerhalb der gesamten Kapitalanlagen der Lebensversicherungsunternehmen, während sie in wirtschaftlichen Aufschwungsphasen ebenso deut-

lich wieder zurückgingen.¹⁾ Es läßt sich somit als erstes ein enger Zusammenhang zwischen Umfang und Bedeutung der Policendarlehen und der allgemeinen Wirtschaftslage feststellen: Bei sinkenden persönlichen Realeinkommen und anhaltender Arbeitslosigkeit sind viele Versicherungsnehmer oftmals nicht in der Lage, die Prämienzahlungen aufrechtzuerhalten. Da die Versicherungen grundsätzlich die vorzeitige Kündigung von Versicherungsverträgen vermeiden wollen, bieten sie in solchen Fällen ihre Policendarlehen an. Diese ermöglichen dem jeweiligen Versicherungsnehmer die Fortsetzung des Versicherungsvertrages.²⁾ Durch die bisher wachsende Prosperität unserer Gesellschaft und der damit verbundenen persönlichen Einkommensentwicklung seit der Währungsreform erklärt sich auch die seitherige geringe Bedeutung der Policendarlehen.

- (b) Vor dem ersten Weltkrieg wurden nicht selten Geschäftskredite in Form von Policendarlehen bei Lebensversicherungsunternehmen aufgenom-

1) Vgl. von Barga, M.: Vermögensanlage in der deutschen Lebensversicherung, a.a.O., S. 178 - Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 134 und Matthes, G.: Die Vermögensanlagen in der Versicherungswirtschaft, a.a.O., S. 2674.

2) Vgl. Fromm, G./Goldberg, A.: Versicherungsaufsichtsgesetz und Bundesaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 256 und Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 736.

men.¹⁾ Die Versicherungsnehmer nahmen in ihrer Eigenschaft als Firmeninhaber und Gesellschafter für die Erfordernisse ihres Betriebes Policendarlehen in Anspruch. Durch die heutige Funktion der Universalbanken als institutionelle Finanzierungsinstitute für die gewerbliche Wirtschaft sind sie als ausschließliche Kreditgeber so fest im Bewußtsein ihrer Kunden verankert, daß diese sich mit ihren Kreditwünschen meist nur an ihre Hausbank wenden. Nur ausnahmsweise entschließen sich Versicherungsnehmer, für einen Geschäftskredit auf ein Policendarlehen der Lebensversicherungsunternehmen zurückzugreifen.²⁾

Die Veränderungen des Kreditsystems in der Bundesrepublik Deutschland in den letzten Jahrzehnten sind somit ein weiterer Grund für die untergeordnete Rolle der Policendarlehen innerhalb der Vermögensanlagen in der Versicherungswirtschaft.

- (c) Zudem sind die Lebensversicherungsunternehmen an der Gewährung von Policendarlehen nicht sonderlich interessiert.³⁾ Dies liegt darin begrün-

-
- 1) Vgl. von Bargaen, M.: Vermögensanlage in der deutschen Lebensversicherung, a.a.O., S. 87 f. und S. 177 sowie Matthes, G.: Die Vermögensanlage in der Versicherungswirtschaft, a.a.O., S. 2674.
- 2) Vgl. von Bargaen, M.: Vermögensanlage in der deutschen Lebensversicherung, a.a.O., S. 177 f.
- 3) Vgl. Hahn, O.: Die Substitutionskonkurrenten der Universalbanken, a.a.O., S. 512 und derselbe: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 736.

det, daß Policendarlehen relativ illiquide sind und meist bis zum Ablauf der Versicherungsverträge bestehen bleiben:¹⁾ Die Darlehensnehmer haben nur das Recht, aber nicht die Pflicht zur Rückzahlung der Policendarlehen.²⁾ Da die Lebensversicherungsunternehmen mit den anderen Kapitalanlagen auch bessere Renditen erzielen können,³⁾ ist ihr marktpolitisches Verhalten im Policendarlehensgeschäft überwiegend von Desinteresse gekennzeichnet.

D. Der Einsatz des marktpolitischen Instrumentariums im Policendarlehensgeschäft

Die Marktstrategien im Policendarlehensgeschäft sind durch die unterschiedliche Bedeutung dieser Kreditleistung für die Lebensversicherungsunternehmen und Universalbanken bestimmt und weisen - vor allem in der Versicherungswirtschaft - typische Besonderheiten auf, die in allen Teilbereichen der Marktpolitik zu beobachten sind.

1) Vgl. Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 135.

2) Vgl. Oswald, F.: Vorauszahlungen (Policendarlehen) auf eine Lebensversicherung, in: Steuer und Wirtschaft 1964, S. 153.

3) Vgl. o.V.: Kredit mit Kundenrabatt, a.a.O., S. 248.

I. Qualität und Gestaltung des Policendarlehens als Ergebnis unterschiedlicher Zielsetzungen bei der Darlehensgewährung

Die Vermögensanlageart Policendarlehen ist im wirtschaftlichen Sinne nicht als echte Kapitalanlage zu bezeichnen, da das Zustandekommen von Policendarlehen in den meisten Fällen weniger von den Lebensversicherungsgesellschaften als von den Versicherungsnehmern abhängt (s. S. 159).¹⁾ Das mangelnde Interesse am Policendarlehensgeschäft bestimmt auch in erster Linie den marktpolitischen Bereich des Qualitätswettbewerbs der Lebensversicherungsunternehmen.

Die Qualitätspolitik der Universalbanken ist durch die Verwendungsmöglichkeit der Policenbeleihung als Sicherungsmittel für fast das gesamte Kreditleistungssortiment charakterisiert. Zudem ist ihnen mit der Beleihung von Spareinlagen eine weitere Kreditleistung ermöglicht, die ebenfalls in Konkurrenz zum Policendarlehen der Lebensversicherer steht (s. S. 152) und den qualitätspolitischen Bereich der Universalbanken erweitert.

a) Die Beleihungspolitik

Als Instrumente der Beleihungspolitik stehen im Policendarlehensgeschäft die Bestimmung der Beleihungshöhe sowie die Festlegung der Kapitaldienstgrenze und die Beachtung der persönlichen Kreditwürdigkeit zur Verfügung.

1) Vgl. Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 133.

Die Bestimmung der Beleihungs- und damit auch der Obergrenze der Darlehenshöhe kann einmal auf der Basis des jeweiligen Rückkaufswertes und zum zweiten unter Berücksichtigung des Nominalwertes eines Versicherungsvertrages erfolgen. Während im ersteren Falle die Kapitaldienstgrenze und die persönliche Kreditwürdigkeit des jeweiligen Darlehensnehmers aus sicherheitsbezogener Sicht nur eine untergeordnete Rolle spielen, kommt ihnen bei der Darlehensgewährung auf der Basis des Nominalwertes wesentliche Bedeutung zu (s. S. 163).

1. Die Beleihung auf der Basis des Rückkaufswertes

Sowohl Lebensversicherungsunternehmen als auch Universalbanken gewähren Policendarlehen auf der Basis des Rückkaufswertes, d. h. die Beleihung einer Lebensversicherungspolice erfolgt maximal bis zur jeweiligen Höhe des aktuell berechneten Deckungskapitals abzüglich eines versicherungstechnischen Risiko- und Gebührenanteils (s. S. 148).

Für die Lebensversicherer ist bei dieser Art des Policendarlehens die persönliche Kreditwürdigkeit und Kapitaldienstgrenze des jeweiligen Schuldners nebensächlich. Da hier der Darlehensnehmer quasi sein eigenes Geld beleiht (s. S. 152), sind Policendarlehen auf der Basis des Rückkaufswertes die sicherste Kapitalanlage.¹⁾ Letzteres gilt

1) Vgl. Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 134 f.

grundsätzlich auch für die Universalbanken. Dennoch verzichten sie im Policendarlehensgeschäft nicht auf eine Kreditwürdigkeitsprüfung und die Ermittlung der Kapitaldienstgrenze. Bei einer bereits zum Zeitpunkt der Darlehensaufnahme erkennbaren Unfähigkeit des Darlehensnehmers, den Kredit aus eigener Kraft zurückzuführen, werden sie nur in Ausnahmefällen dem Kreditwunsch eines solchen Kunden entsprechen.

Diese allerdings von Institut zu Institut mit unterschiedlicher Bedeutung gehandhabte "konservative" Kreditwürdigkeitspolitik ist wohl darauf zurückzuführen, daß Banken die ihnen anvertrauten fremden Geldmittel prinzipiell nicht an "kreditunwürdige" Darlehensnehmer ausleihen. Nicht sicherheitsorientierte Bedenken, sondern grundsätzliche geschäftspolitische Überlegungen bestimmen dieses Verhalten der Universalbanken.

Dagegen dienen die Policendarlehen der Lebensversicherer meist dazu, den in Zahlungsschwierigkeiten geratenen Versicherungsnehmern die Fortsetzung ihres Versicherungsvertrages zu ermöglichen (s. S. 157). Eine Kreditwürdigkeitsprüfung ist daher im Interesse des eigentlichen Versicherungsgeschäftes nicht angebracht.

2. Die Beleihung auf der Basis des Nominalwertes

Wird die Beleihungshöhe nicht durch den Rückkaufswert sondern durch den Nominalwert einer Lebensversicherungspolice begrenzt, so ist dem jeweiligen Policendarlehensanbieter

ein größerer beleihungspolitischer Spielraum gegeben. Von dieser Möglichkeit der Policenbeleihung können sowohl Lebensversicherungsunternehmen als auch Universalbanken Gebrauch machen. Wie wir noch sehen werden, sind jedoch die Policendarlehen auf der Basis des Nominalwertes für die Versicherungswirtschaft heute von untergeordneter Bedeutung (s. S. 168).

Da bei diesen Policenbeleihungen zum Zeitpunkt der Darlehensaufnahme der Rückkaufswert einer Lebensversicherung unter der Darlehenshöhe liegt und nach unserer Definition keine weiteren Sicherheiten zur Verfügung stehen (s. S. 150), ist eine Kreditwürdigkeitsprüfung und die Ermittlung der Kapitaldienstgrenze für beide Institutsgruppen unumgänglich. Ausschließlich sicherheitsorientierte Überlegungen gebieten hier eine bonitätsmäßige Auslese der Darlehensnehmer.

b) Die Sortimentspolitik

Die Anwendungsmöglichkeiten der sortimentspolitischen Instrumente erstrecken sich im Policendarlehensgeschäft vor allem auf den Bereich der Sortimentstiefe. Ein Vergleich der Policenbeleihungen von Lebensversicherungsunternehmen und Universalbanken zeigt die unterschiedliche Gestaltung und Anwendung der qualitativen Darlehensbedingungen bei diesen Institutsgruppen. Die hier minder bedeutende Politik der Sortimentsbreite findet im Policendarlehensgeschäft dergestalt Anwendung, daß in enger Verbindung zur Policenbeleihung spezielle zusätzliche Kreditleistungen angeboten

werden. Im folgenden wird der Einsatz der sortimentspolitischen Instrumente durch Universalbanken und Lebensversicherer einer vergleichenden Betrachtung unterzogen.

1. Die Politik der Sortimentstiefe

Eine Variation der qualitativen Kreditbedingungen kann im Policendarlehensgeschäft durch unterschiedliche Gestaltung der Sicherungsmittel, der Laufzeit-, Tilgungs- und Kündigungsvereinbarungen sowie der Darlehenshöhe erfolgen.

aa) Die Wahl der Sicherungsmittel

Hier ist ex definitione keine Variationsmöglichkeit sowohl für Universalbanken als auch für Lebensversicherungsunternehmen gegeben: Als ausschließliche Sicherheit dient im Policendarlehensgeschäft die Abtretung bzw. Verpfändung der Ansprüche aus Lebensversicherungsverträgen. Bei der dem versicherungswirtschaftlichen Policendarlehen vergleichbaren Beleihung von Sparguthaben ist ebenfalls ex definitione (s. S. 152) das verpfändete Sparguthaben alleiniges Sicherungsmittel.

Die Abtretung der Versicherungsansprüche erfolgt grundsätzlich in schriftlicher Form.¹⁾ Die allgemeinen Versicherungs-

1) Es wird grundsätzlich die Versicherungsforderung und nicht etwa der Versicherungsschein verpfändet (vgl. Brockmann, H./Schulz, E.: Die allgemeinen Rechtsfragen der Versicherungspraxis, a.a.O., S. 50.)

bedingungen der Lebensversicherungsunternehmen sollen neben den Voraussetzungen und dem Umfang von Policendarlehen auch Angaben darüber enthalten, ob bei Verpfändung von Versicherungsansprüchen der jeweilige Versicherungsschein bei der kreditgewährenden Lebensversicherungsgesellschaft hinterlegt werden muß oder lediglich ein Verpfändungsvermerk auf dem Versicherungsschein eingetragen wird.¹⁾

Die Abtretung der Lebensversicherungsansprüche an Universalbanken ist nur dann wirksam, wenn sie dem betreffenden Versicherungsunternehmen angezeigt und von diesem vorgemerkt wurde.²⁾ In der Regel bestehen Kreditinstitute darauf, daß der beliebene Versicherungsschein von ihnen verwahrt wird.

Die Beleihung von Sparguthaben durch Universalbanken bedarf in dem meisten Fällen keiner schriftlichen Form, da "die irgendwie in den Besitz oder die Verfügungsgewalt irgendeiner Stelle der Bank gelangten oder noch gelangenden Wertgegenstände jeder Art als Pfand für alle bestehenden und künftigen Ansprüche der Bank gegen den Kunden"³⁾ aufgrund der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Banken dienen.⁴⁾ Werden die Sparguthaben bei einer anderen als der kreditgewährenden Bank unterhalten, muß die rechtsgültige Abtretung allerdings schriftlich erfolgen.

1) Vgl. § 10 Abs. 1 Ziff. 8 VAG sowie Fromm, G./Goldberg, A.: Versicherungsaufsichtsgesetz und Bundesaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 256.

2) Vgl. Hiebler, F.: Die Praxis der Kreditgewährung, 3. Aufl., Wiesbaden 1972, S. 116.

3) § 19 Abs. 2 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen des privaten Bankgewerbes in der heute gültigen Fassung vom 1.1. 1969.

4) Für die Sparkassen und Girozentralen, die Genossenschaftsbanken, die BfG sowie die Staatsbanken gelten ähnliche Geschäftsbedingungen.

bb) Die Bestimmung der Darlehenshöhe

In der Festlegung der jeweiligen Darlehenshöhe liegt eines der bedeutendsten sortimentspolitischen Instrumente im Policendarlehensgeschäft. Hier sind deutliche Unterschiede in den marktpolitischen Strategien der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen zu beobachten.

Das sortimentspolitische Instrument "Festsetzung der Darlehenshöhe" ist im Policendarlehensgeschäft naturgemäß eng mit der Beleihungspolitik (s. S. 160 ff.) verbunden. Je nachdem, ob der Beleihungswert auf der Basis des Rückkaufs- oder des Nominalwertes einer Lebensversicherung ermittelt wird, sind auch die entsprechenden Obergrenzen für die Darlehenshöhe gegeben.

Eine Mindesthöhe der einzelnen Policendarlehen ist grundsätzlich sowohl bei Universalbanken als auch bei Lebensversicherungsunternehmen nicht vorgeschrieben. In der Praxis wird jedoch nur in Ausnahmefällen der Betrag von DM 1.000,-- unterschritten.

Policendarlehen, deren Darlehenshöhe durch den jeweiligen Rückkaufswert einer Lebensversicherungspolice begrenzt ist, werden von den beiden hier betrachteten Konkurrenten gewährt. Während der Umfang derartiger Kredite bei den Universalbanken nicht quantifiziert werden kann (s. auch S. 155), läßt sich für die Lebensversicherungsunternehmen feststellen, daß der Großteil der heutigen Darlehensgewährung im Policendarlehensgeschäft auf der Basis des jeweili-

gen Rückkaufswertes erfolgt.¹⁾ Dies ist ausschließlich darauf zurückzuführen, daß die Lebensversicherer nur dann an einer Policendarlehensgewährung interessiert sind, wenn damit die Kündigung von Versicherungsverträgen vermieden wird.²⁾ Kündigt ein Versicherungsnehmer vorzeitig seinen Versicherungsvertrag bzw. stellt er eine Kündigung in Aussicht, so kann vielfach aus guten Gründen auf eine "angespannte" finanzielle Situation des Versicherungsnehmers geschlossen werden. Aus Sicherheitsüberlegungen wird daher in solchen Fällen die Darlehenshöhe nicht über dem aktuellen Rückkaufswert festgesetzt.

Bei den Universalbanken spielen sicherheitsorientierte Bedenken bei der Festsetzung der Darlehenshöhe auf der Basis des jeweiligen Rückkaufswertes deshalb keine große Rolle, weil Versicherungsunternehmen durch die strengen Auflagen des BAV bonitätsmäßig in der Regel über jeden Zweifel erhaben sind.

Die Festlegung der Darlehenshöhe bis zum Nominalwert einer Lebensversicherung - also über den jeweiligen Rückkaufswert hinaus - erfolgt heute fast nur bei Universalbanken. Da ihnen durch ihr universelles Geschäft die Bonität ihrer Kunden meist genau bekannt ist, können sie bei entsprechenden Einkommens- und Vermögensverhältnissen eine entsprechende Variation der Darlehenshöhe vornehmen.

1) Diese Dominanz der Policenbeleihung auf der Basis des Rückkaufswertes wurde in vielen Gesprächen mit maßgeblichen Vertretern der Lebensversicherungswirtschaft ausnahmslos bestätigt.

2) Vgl. Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 736.

Demgegenüber ist die Ausweitung der Darlehenshöhe bis zum Nominalwert im Policendarlehensgeschäft der Lebensversicherungsunternehmen seit Beginn des Jahres 1974 ohne jede Bedeutung. Bis zu diesem Zeitpunkt setzten die Lebensversicherer die Beleihungsmöglichkeiten ihrer Policen bis zum Nominalwert als sortimentspolitisches Instrument für den Abschluß neuer Lebensversicherungsverträge ein. Zielgruppe dieser marktpolitischen Aktivitäten waren vor allem Personen mit hohem Einkommen, wie Ärzte, Apotheker, Rechtsanwälte etc., denen durch die steuerliche Abzugsfähigkeit sowohl der Darlehenszinsen als auch der Prämienaufwendungen eine attraktive Kombination von Lebensversicherungsvertrag und Policendarlehen angeboten wurde. Seit die Abzugsfähigkeit von Schuldzinsen als Sonderausgaben durch das Steueränderungsgesetz 1973 vom 26.6.1973¹⁾ mit Wirkung vom 1.1.1974 aufgehoben wurde, sind diese steuerlichen Vorteile nicht mehr gegeben. Wie durch Befragung mehrerer Versicherungsunternehmen festgestellt werden konnte, kommen seither Policendarlehen mit einer über dem jeweiligen Rückkaufswert liegenden Darlehenshöhe nur noch in geringem Umfange vor.

cc) Die Festsetzung der Laufzeit

Auch bei der Bemessung der Laufzeit lassen sich im Policendarlehensgeschäft der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen bedeutende Unterschiede feststellen, die in der unterschiedlichen Zielsetzung der beiden Konkurrenten begründet sind.

1) Vgl. BGBI. I S. 676.

Da die Policenbeleihungen in einem großen Bereich des breiten Kreditleistungsangebots der Universalbanken vorkommen können, steht diesen ein großer Variationsbereich hinsichtlich der Festsetzung der Laufzeit zur Verfügung. In der Form des Kontokorrentkredites (s. S. 152) ist die Befristung des jeweiligen Policendarlehens zwar formal kurzfristig,¹⁾ das Darlehen kann jedoch durch wiederholte Prolongationen im wirtschaftlichen Sinne langfristig werden. Das als Lombardkredit (s. S. 151) gewährte Policendarlehen kann mit kurz-, mittel- und langfristigen Laufzeiten ausgestattet sein. Die von den Universalbanken angebotenen Fristen erstrecken sich von einigen Monaten bis zur vollen Laufzeit des jeweiligen Versicherungsvertrages. In der Praxis liegt das Schwergewicht bei kurz- und mittelfristigen Laufzeiten.

Im Policendarlehensgeschäft der Lebensversicherungsunternehmen ist eine bewußte marktpolitische Variation der Laufzeitfestsetzung zu verneinen. Sind die von ihnen gewährten Policendarlehen vorweggenommene Versicherungsleistungen,²⁾ bleiben sie bis zum Ende des Versicherungsvertrages oder bis zum Eintritt des Versicherungsfalles bestehen. Aber auch bei den echten Darlehen, bei denen zumindest theoretisch eine Laufzeitvereinbarung gilt, unterbleibt eine regelmäßige Tilgung, so daß auch hier das jeweilige Darlehen bis zur Beendigung des Versicherungsverhältnisses gewährt

1) In der Regel erfolgen die verbindlichen Laufzeitzusagen beim Kontokorrentkredit bis zu maximal einem Jahr.

2) Vgl. Büchner, F.: Grundriß der Individualversicherung, 3. Aufl., Karlsruhe 1961, S. 73.

wird.¹⁾

Eine Besonderheit in den Laufzeitvereinbarungen ist bei den heute in der Versicherungswirtschaft nicht mehr relevanten Policendarlehen auf der Basis des Nominalwertes (s. S. 168) festzustellen: Die Laufzeit erstreckte sich in der Regel bis zum Ablauf des Versicherungsvertrages, da die Tilgung meist in einer Summe aus dem fälligen Versicherungsbetrag erfolgte. Der Beginn des Versicherungsvertrages wurde hier aber vielfach zurückdatiert, um das Kriterium der Rückkauffähigkeit einer Lebensversicherungspolice (s. S. 146) zu erfüllen.²⁾

dd) Die Tilgungsvereinbarungen

Die Tilgungsvereinbarungen stehen in engem Zusammenhang mit der Laufzeit des jeweiligen Policendarlehens und werden in ihrer betragsmäßigen Höhe durch die Verschuldungsgrenze des Darlehensnehmers nach oben begrenzt.

Wie wir bereits festgestellt haben (s. S. 149), erfolgen bei den Policendarlehen der Lebensversicherungsunternehmen in der Regel keine Tilgungszahlungen. Sie werden meist als Festdarlehen gewährt, d. h. die Rückführung des Kreditbe-

1) Vgl. Matthes, G.: Die Vermögensanlagen in der Versicherungswirtschaft, a.a.O., S. 2674.

2) Aus verständlichen Gründen wurden derartige Einzelheiten nur selten einer breiteren Öffentlichkeit bekannt. Die Existenz solcher Vereinbarungen wird jedoch durch eigene Beobachtungen des Verfassers bestätigt.

trages erfolgt am Ende der tilgungsfreien Laufzeit in einer Summe aus dem fälligen Versicherungsbetrag.

Die Anpassungsmöglichkeiten der Tilgungsvereinbarungen im Policendarlehensgeschäft der Universalbanken sind praktisch unbegrenzt: Beim Kontokorrentkredit werden naturgemäß keine planmäßigen Rückzahlungsraten abgesprochen, da sowohl die Inanspruchnahme als auch die Abdeckung des Kreditbetrages je nach Bedarf in wechselndem Umfange auftreten (s. S. 152). Wird das Policendarlehen in der Form des Lombardkredites zur Verfügung gestellt, sind entweder planmäßige Tilgungsraten zu leisten oder die Rückführung erfolgt am Ende der Laufzeit in einem Betrag.¹⁾

ee) Die Kündigungsmodalitäten

Im Policendarlehensgeschäft der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen ist den Schuldnern in der Regel die Möglichkeit gegeben, das Darlehensverhältnis während der Laufzeit zu kündigen und den Kreditbetrag vorzeitig zurückzuführen.²⁾ Die Gründe hierfür liegen bei den Lebens-

1) Grundsätzlich ist im Policendarlehensgeschäft der Universalbanken die Möglichkeit einer Revalutierung des Kreditbetrages gegeben, sofern es sich bei dem jeweiligen Darlehen nicht um einen Festkredit handelt. Eine Revalutierung ist oftmals bei den Policendarlehen auf der Basis des Rückkaufswertes zu beobachten, da hier sicherheitsorientierte Bedenken der Universalbanken völlig entfallen.

2) Vgl. Brockmann, H./Schulz, E.: Die allgemeinen Rechtsfragen der Versicherungspraxis, a.a.O., S. 52.

versicherungsunternehmen ausschließlich in dem Desinteresse an der Kapitalanlageart "Policendarlehen" und dem Bestreben, die für das Anlagegeschäft verfügbaren Mittel möglichst in liquidere und rentablere Anlagearten zu investieren.¹⁾ Die Universalbanken räumen ihren Darlehensnehmern im Policenbeleihungsgeschäft vor allem aus sortimentspolitischen Gründen ein Kündigungsrecht ein, da sie im Interesse ihres universellen Geschäftes den Wünschen ihrer Kundschaft möglichst entsprechen wollen. Zusätzliche Kosten bei einer vorzeitigen Kündigung durch die Darlehensnehmer entstehen diesen im allgemeinen nicht.

Eine Kündigung der Policendarlehen durch Lebensversicherungsunternehmen kann grundsätzlich dann nicht erfolgen, wenn es sich um Vorauszahlungen auf Versicherungsscheine, also um Policendarlehen auf der Basis des jeweiligen Rückkaufswertes handelt. Selbst wenn ein Schuldner mit der Zahlung der Darlehenszinsen in Verzug kommt, kann der Versicherer das Darlehen nicht kündigen.²⁾ "Im Falle des Verzuges steht dem VU nur ein Kündigungsrecht hinsichtlich des gesamten VersVerhältnisses nach § 39 VVG zur Seite, indem die Darlehenszinsen als Beitragszuschläge behandelt werden."³⁾ Ein grundsätzliches Kündigungsrecht der Versi-

1) Vgl. Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 135 und o.V.: Kredit mit Kundenrabatt, a.a.O., S. 248.

2) Vgl. Fromm, G./Goldberg, A.: Versicherungsaufsichtsgesetz und Bundesaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 256 und Brockmann, H./Schulz, E.: Die allgemeinen Rechtsfragen der Versicherungspraxis, a.a.O., S. 52.

3) Fromm, G./Goldberg, A.: Versicherungsaufsichtsgesetz und Bundesaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 256 f.

cherer besteht jedoch bei den betragsmäßig über dem jeweiligen Rückkaufswert liegenden Policendarlehen. Hier sollen die allgemeinen Versicherungsbedingungen Angaben über die Kündigung und die Rechtsfolgen nicht rechtzeitiger Zinszahlungen enthalten.¹⁾

Die Universalbanken behalten sich im Policendarlehensgeschäft grundsätzlich ein Kündigungsrecht vor. Hält ein Schuldner die vereinbarten Darlehensbedingungen nicht ein, kündigen sie in der Regel das Kreditverhältnis und fordern die Abdeckung der Darlehensvaluta unter Einräumung einer angemessenen Frist. Ist ein Darlehensnehmer zu einer vollständigen Rückführung des gekündigten Darlehens nicht fähig oder willens, werden sie den betreffenden Versicherungsvertrag kündigen. Sie sind dazu in der Lage, da sie aufgrund der an sie zedierten Ansprüche in die vollen Rechte des jeweiligen Versicherungsnehmers eintreten. Hier ist jedoch darauf hinzuweisen, daß auch der Rückkauf einer an ein Kreditinstitut abgetretenen Lebensversicherung nur unter den bereits genannten Voraussetzungen (s. S. 147) möglich ist.

1) Vgl. Fromm, G./Goldberg, A.: Versicherungsaufsichtsgesetz und Bundesaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 256 f.

2. Die Politik der Sortimentsbreite

Das Angebot spezieller Kreditleistungen, die in enger Verbindung mit dem Policendarlehen gewährt und als sortimentspolitische Verbesserungen im Policendarlehensgeschäft bewußt eingesetzt werden, unterbleibt in der Versicherungswirtschaft völlig. Lediglich im formalen Sinne müssen hier die von den Lebensversicherungsunternehmen angebotenen Festhypotheken genannt werden (s. auch S. 97), bei denen die Kreditrückführung am Ende der Laufzeit aus dem fälligen Versicherungsbetrag erfolgt. Da die Hypothekarkreditgewährung jedoch ausschließlich auf der Basis der grundpfandrechtlichen Sicherheit¹⁾ erfolgt, können die Festhypotheken der Lebensversicherer nicht als qualitätspolitisch bedingte Kreditzusatzleistung im Policendarlehensgeschäft angesehen werden.

Innerhalb des von vielen Universalbanken angebotenen Systems genormter Programmkredite finden sich jedoch spezielle Kredittypen, die in Verbindung mit der Abtretung von Lebensversicherungsansprüchen gewährt werden:

1) Grundsätzlich sind bei Festhypotheken der Versicherungswirtschaft auch die Rechte aus dem jeweiligen Versicherungsvertrag an das darlehensgebende Institut abgetreten. Da die zu leistenden Prämienbeiträge des Versicherungsnehmers im wirtschaftlichen Sinne Tilgungszahlungen auf das Hypothekendarlehen darstellen, können sie hier außer Betracht bleiben.

Diese Programmkredite sind in der Regel auf bestimmte Kundenkreise (wie z. B. Beamte, Angehörige freier Berufe, Ärzte etc.) zugeschnitten und werden in ihrer jeweiligen Darlehenshöhe durch den Nominalwert der vom Darlehensnehmer neu abzuschließenden bzw. bereits vorhandenen Lebensversicherung bestimmt. Die Laufzeit beträgt in der Regel zwischen 4 und 12 Jahren, wobei der Darlehensbetrag meist in festen monatlichen bzw. vierteljährlichen Raten oder in einer Summe aus der am Ende der Kreditlaufzeit fälligen Versicherungssumme getilgt wird.¹⁾

c) Der Kundendienst

Die Kundendienstleistungen, für die hier im Grundsatz das bereits im 2. Abschnitt Gesagte gilt (s. S. 103), sind als letzter Teilbereich der Qualitätspolitik im Policendarlehensgeschäft zu nennen. Hier muß heute jegliche Aktivität der Lebensversicherungsunternehmen verneint werden. Den auf den Versicherungspolice auszugsweise abgedruckten Versicherungsbedingungen fehlen immer die Hinweise und Beleihungsmöglichkeiten des Versicherungsvertrages.²⁾ Demgegenüber weisen Kreditinstitute

1) Eine ähnliche Bedingungsausstattung weisen z. B. die von der Deutschen Bank angebotenen Programmkredite "Persönliches Darlehen mit Versicherungsschutz (PDV)", "Persönliches Praxis-Darlehen (PPD)" und "Ärzte- und Apotheker-Darlehen (AAD)" auf (vgl. Deutsche Bank AG (Hrsg.): Kurzübersicht über Persönliche Kredite).

2) Vgl. Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 736.

in ihrer Beratungstätigkeit regelmäßig auf die Policenbeleihung als Kredittyp hin und stehen auch mit der Erstellung von Zins- und Tilgungsplänen und ähnlichen Hilfen ihrer Kundschaft im Policendarlehensgeschäft zur Seite. Zudem sind sie in der Bearbeitung der Kreditanträge und der Erledigung der entsprechenden Formalitäten wesentlich schneller als die Lebensversicherungsunternehmen.¹⁾

II. Die Preispolitik als von den sonstigen Aktiv- und Passivgeschäften abhängige Marktstrategie

Auch die preispolitischen Strategien im Policendarlehensgeschäft sind durch die unterschiedliche Bedeutung dieser Kreditleistung für die Universalbanken und Lebensversicherer charakterisiert. Bei beiden Institutsgruppen finden aber die sonstigen Leistungen im Aktiv- und Passivgeschäft bei ihrem preispolitischen Verhalten im Policendarlehensgeschäft größere Beachtung als etwa im Hypothekarkredit- bzw. Schuldscheindarlehnsgeschäft. Die Gründe hierfür sowie den Einsatz der preispolitischen Instrumente bei der Beleihung von Versicherungsverträgen stellen wir im folgenden kurz dar. Als marktpolitische Möglichkeiten einer unterschiedlichen Preisstellung im Policendarlehensgeschäft sehen wir vor allem die Festsetzung der Preishöhe und die Politik der Preisstabilität.

1) Vgl. Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 736.

a) Die Politik der Preishöhe

Da die Policendarlehen der Lebensversicherer heute vielfach dazu dienen, dem Versicherungsnehmer die Fortsetzung der Versicherung zu ermöglichen (s. S. 157), und die Darlehensnehmer letztlich ihre eigenen, bei dem jeweiligen Versicherungsinstitut angesammelten Beitragsleistungen beleihen, liegen die Zinssätze für Policendarlehen in der Versicherungswirtschaft relativ niedrig.¹⁾ Nicht der Abschluß eines Policendarlehensgeschäftes steht bei der Festsetzung des Darlehenszinssatzes im Vordergrund sondern das Bestreben, die Kündigung eines Versicherungsvertrages zu vermeiden. In erster Linie ist somit das eigentliche Versicherungsgeschäft für die Politik der Preishöhe ausschlaggebend. Doch auch die anderen Kapitalanlagegeschäfte beeinflussen die Zinshöhe bei Policendarlehen, da als Zinssatz meist der Durchschnittsertrag aus dem gesamten Vermögensanlagegeschäft Anwendung findet.²⁾

Sonstige Nebengebühren bei der Gewährung von Policendarlehen durch Lebensversicherungsunternehmen sind nur dann statthaft, wenn sie in den allgemeinen Versicherungsbedingungen vorgesehen sind.³⁾ Nur wenige Versicherungsge-

1) Vgl. o.V.: Kredit mit Kundenrabatt, a.a.O., S. 248.

2) Vgl. Fromm, G./Goldberg, A.: Versicherungsaufsichtsgesetz und Bundesaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 257 - Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 735 und Klauser, H.: Policendarlehen, a.a.O., S. 1598.

3) Vgl. Fromm, G./Goldberg, A.: Versicherungsaufsichtsgesetz und Bundesaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 257.

Tabelle 20: Zinssätze bei Policendarlehen ausgewählter
Lebensversicherungsunternehmen (Stand: Ende
Oktober 1974)

<u>VU</u>	Zinsen in v.H.	<u>VU</u>	Zinsen in v.H.
Allianz	8,00	Hanse-Merkur	9,50
Alte Leipziger	9,00	HUK-Coburg	8,50
Berliner Verein	6,50	Iduna	8,25
Colonia	8,50	Münchner	8,50
Deutsche Beamten	9,00	Nordstern	8,00
Deutsche Eisenbahn	6,00	Nürnberger	8,00
Deutscher Ring	7,50	R+V-Versicherung	8,50
Gerling	8,00	Sparkassen Vers.	8,50
Gothaer	9,00	Volksfürsorge	7,00
Hamburg-Mannheimer	8,50	WWK	6,50

Quelle: o.V.: Kredit mit Kundenrabatt, a.a.O., S. 248.

sellschaften bringen allenfalls eine einmalige Bearbeitungs-
gebühr bis zu DM 20,-- in Anrechnung,¹⁾ die bei Valutierung
des Darlehens fällig ist. Ein Disagio, wie etwa beim Hypo-

1) Vgl. o.V.: Kredit mit Kundenrabatt, a.a.O., S. 248.

thekarkredit üblich, wird nicht abgezogen, da beim Policendarlehen der Versicherungswirtschaft spezielle Geldbeschaffungskosten nicht anfallen.

Aus Tabelle 20 sind die Zinssätze ersichtlich, die ausgewählte Versicherungsunternehmen Ende Oktober 1974 für ihre Policendarlehen berechneten. Es fällt auf, daß die absoluten Zinshöhen innerhalb der Versicherungswirtschaft stark schwanken und zu dem genannten Termin zwischen 6 und 9,5 v. H. liegen.

Die Policenbeleihungen der Universalbanken werden mit unterschiedlichen Darlehenszinsen ausgestattet. Da diese Kreditleistungen in unterschiedlicher Form - als Kontokorrent- oder als Lombardkredit - zur Verfügung gestellt werden, finden auch die jeweils für diese Kreditarten gültigen Zinskonditionen Anwendung. Grundsätzlich liegen diese Zinssätze über denen der versicherungswirtschaftlichen Policendarlehen.¹⁾ Ebenso günstige Zinssätze wie bei den Lebensversicherungsdarlehen kommen allenfalls bei der Beleihung von Sparguthaben vor. Da hier die Kreditnehmer ihr eigenes, bei dem jeweiligen Kreditinstitut eingelegtes Kapital beleihen, liegen die Sollzinsen in der Regel maximal 3 v. H. über dem jeweils vergüteten Habenzins.

Die Bearbeitungsgebühren, die bei der Abtretung von Lebensversicherungsansprüchen anfallen, geben Universalbanken

1) Vgl. Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 735 und o.V.: Kredit mit Kundenrabatt, a.a.O., S. 248.

durchweg an die Darlehensnehmer weiter. Die Auszahlung der Policendarlehen erfolgt bei ihnen normalerweise auch zu 100 Prozent. Lediglich bei Policenbeleihungen im Rahmen von speziellen Kreditprogrammen wird oftmals ein Disagio - dessen Höhe je nach dem allgemeinen Kapitalmarktzinsniveau schwankt - in Abzug gebracht.¹⁾ Da die Darlehenshöhe dieser Programmkredite meist über dem jeweiligen Rückkaufswert der Lebensversicherung festgesetzt ist, enthält das Disagio die Risikokosten zuzüglich etwaiger nicht gesondert in Anrechnung gebrachter Bearbeitungskosten der Universalbanken. Zudem sind diese speziellen Darlehens-typen meist mit niedrigeren Nominalzinsen als bei normalen Policenbeleihungen ausgestattet, so daß ein Großteil der Geldbeschaffungskosten über das Disagio abgegolten werden muß. Den Darlehensnehmern bietet diese Art der Preisstellung den Vorteil,²⁾ daß die Darlehenskonditionen auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmt werden können.

1) Vgl. Deutsche Bank AG (Hrsg.): Kurzübersicht über Persönliche Kredite.

2) Diese Programmkredite werden oftmals zur Existenzgründung, Einrichtung von Praxisräumen u. ä. von Ärzten, Rechtsanwälten, Steuerberatern etc. nachgefragt, denen vor allem in den ersten Jahren ihrer selbständigen Berufstätigkeit an einem geringen periodischen Kapitaldienst liegt.

b) Die Politik der Preisstabilität

Die Festlegung eines festen Zinssatzes bei Policendarlehen der Lebensversicherungsunternehmen hat sich als unzweckmäßig erwiesen.¹⁾ So gestattet das BAV, daß die Versicherungsgesellschaften die Nominalzinsen ihrer Policendarlehen der jeweiligen Lage des Geldmarktes anpassen.²⁾ Diese Strategie einer laufenden Zinsanpassung wird heute von den meisten Lebensversicherern angewandt. In der Regel binden sie den Zinssatz an den jeweils gültigen Bundesbankdiskontsatz.³⁾

Den Universalbanken stehen sämtliche Möglichkeiten einer Zinsfestschreibung und Zinsanpassung im Policendarlehensgeschäft offen. Werden Policenbeleihungen auf der Basis des Kontokorrentkredites gewährt, betreiben sie - ebenso wie bei der Beleihung von Sparguthaben - ausschließlich die Strategie einer laufenden Zinsanpassung. Beim Lombardkredit überwiegt zwar auch die Bindung des Zinssatzes an den jeweils gültigen Bundesbankdiskontsatz, doch können hier auch feste, für die gesamte Laufzeit des Darlehens gültige Zinsabsprachen getroffen werden. Die Möglichkeiten des jeweiligen Darlehensnehmers, derartige feste Zinsver-

1) Vgl. Fromm, G./Goldberg, A.: Versicherungsaufsichtsgesetz und Bundesaufsichtsgesetz, a.a.O., S. 257.

2) Vgl. ebenda, S. 257 sowie von Wartburg, W.: Lebensversicherung, 3. Aufl., Bern 1958, S. 133.

3) Diverse Nachfragen bei verschiedenen Lebensversicherungsunternehmen ergaben, daß die Zinssätze im Policendarlehensgeschäft zwischen 1,5 und 3,5 Punkte über dem jeweils gültigen Diskontsatz der Deutschen Bundesbank liegen.

einbarungen auszuhandeln, werden durch seine Kreditwürdigkeit und den Grad seiner Verhandlungsmacht bestimmt.

Bei den Policenbeleihungen im Rahmen spezieller Kreditprogramme wird der Zinssatz meist für einen bestimmten Zeitraum festgeschrieben. Nach Ablauf dieser Frist kann der Darlehenszins der veränderten Marktlage angepaßt werden.¹⁾

III. Das Policendarlehen als spezielles Werbeobjekt

Eine gezielte und nennenswerte Werbung für den speziellen Kredittyp "Policendarlehen" unterbleibt sowohl bei Lebensversicherungsunternehmen als auch bei Universalbanken. Während erstere jedoch jegliche werbepolitischen Aktivitäten für diese Kapitalanlageart unterlassen, werben Universalbanken zumindest im Rahmen ihres breiten Kreditleistungssortiments mehr oder weniger diskret für ihre Policenbeleihungen.²⁾ Gezielte werbepolitische Strategien im Policendarlehensgeschäft sind aber auch im Universalbankenbereich bisher nicht festzustellen. Den Kre-

1) Eine derartige Bedingungsanpassung findet sich z. B. bei den programmierten Policenbeleihungen der Deutschen Bank, die eine Zinsgarantie für 4 Jahre ab Vertragsabschluß einräumt (vgl. Deutsche Bank AG (Hrsg.): Kurzübersicht über Persönliche Kredite.

2) Vgl. o. V.: Kredit mit Kundenrabatt, a.a.O., S. 248.

ditinstituten kommt hier ihre traditionelle Funktion und ihr Bekanntheitsgrad als universelle Kreditgeber zugute.

Trotzdem glauben wir, daß den Universalbanken in dem für sie relativ sicheren und problemlosen Policendarlehensgeschäft mit dem gezielten Einsatz werbepolitischer Instrumente eine nennenswerte Ausweitung ihres Kreditgeschäftes vor allem mit ihrer Privatkundschaft ermöglicht wäre. Da nur den wenigsten Versicherungsnehmern die Beleihungsmöglichkeiten ihrer Lebensversicherungen bekannt sind,¹⁾ könnten durch entsprechende Aufklärung der Banken neue Kundenkreise gewonnen und bisher latente Kreditnachfrage geweckt werden.

IV. Der weitgehende Verzicht auf spezielle Absatzmethoden im Policendarlehensgeschäft

Auch im absatzpolitischen Bereich des Policendarlehensgeschäftes üben sich die Lebensversicherungsunternehmen in völliger Abstinenz. Ihre Außendienstmitarbeiter weisen tatsächlich nur bei vorzeitigen Kündigungen bestehender Versicherungsverträge durch die Versicherungsnehmer auf die Beleihungsmöglichkeiten der Lebensversicherungspolice hin.

1) Vgl. Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 736.

Eine Ausnahme in diesem marktpolitischen Verhalten war nur bei den bereits genannten Policendarlehen auf der Basis des Nominalwertes zu beobachten, durch deren Gewährung der Abschluß von Versicherungsverträgen mit bestimmten Personengruppen angestrebt wurde (s. S. 168). Hier bediente man sich gezielt der großen Außendienstorganisation der Lebensversicherer. Die Außendienstmitarbeiter warben hauptsächlich bei Freischaffenden mit hohem Einkommen für diese Policendarlehen, wobei sie vor allem die steuerlichen Vorteile in den Vordergrund stellten.

Der Absatz der Policendarlehen und der Beleihungen von Sparguthaben erfolgt im Universalbankenbereich weitgehend über den Standort. Wie im gesamten Kreditgeschäft pflegen sie auch den Absatz dieser speziellen Kreditleistungen über ihr weit verbreitetes Filial- und Zweigstellennetz. Eine eigene Außendienstorganisation, die überwiegend im Policendarlehensgeschäft tätig ist, kennen sie nicht.

Bei den Policenbeleihungen in Verbindung mit speziellen Kreditprogrammen durch Universalbanken ist jedoch eine Absatzform festzustellen, die für das marktpolitische Verhalten der Lebensversicherungsunternehmen und Universalbanken typisch erscheint: Das Desinteresse der Lebensversicherer im Policendarlehensgeschäft führte dazu, daß viele Lebensversicherungsgesellschaften beim Absatz ihrer Versicherungsleistungen für diese speziellen Policenbeleihungen der Universalbanken werben. Umgekehrt bringen diese durch den Abschluß solcher Policendarlehen den Lebensversicherern neue Versicherungskunden zu.

Beim Absatz dieser speziellen Policendarlehen der Universalbanken läßt sich somit eine enge partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Lebensversicherungsunternehmen feststellen. Die Universalbanken können sich auf diese Weise ohne großen eigenen Aufwand die Vorteile der Versicherungswirtschaftlichen Außendienstorganisation zu eigen machen, während den Lebensversicherungsgesellschaften mit dem gleichzeitigen Angebot von Kreditleistungen der Universalbanken beim Verkauf und Absatz ihrer normalen Versicherungsleistungen ein sortimentspolitisch attraktives Instrument gegeben ist.

E. Vergleichende Übersicht über das Policendarlehensgeschäft der Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen

Vor dem zweiten Weltkrieg war der Anteil der Policendarlehen an den gesamten Vermögensanlagen der Lebensversicherungswirtschaft relativ hoch; offenbar benutzte man seinerzeit die Lebensversicherungsverträge in größerem Ausmaße als Kreditinstrumente.¹⁾ Seither ist jedoch ein erheblicher Rückgang der Policendarlehensgewährung durch Lebensversicherungen zu verzeichnen.

1) Vgl. Hax, K.: Wesen, Bedeutung und Gliederung der Versicherung, a.a.O., 50. Studienheft, S. 2496 ff.

Im Rahmen ihres breiten Kreditleistungssortiments bieten die Universalbanken jedoch in größerem Umfang Policendarlehen und die mit diesen vergleichbaren Beleihungen von Sparguthaben an. Mit den Policendarlehen der Lebensversicherungsunternehmen, die ausschließlich auf der Basis des jeweiligen Rückkaufswertes gewährt werden, "kann die Universalbank allenfalls im Hinblick auf ihr Sortiment konkurrieren; der Bank kommt aber der Tatbestand entgegen, daß sich die Versicherungen um solche Geschäfte nicht bemühen."¹⁾

Läßt man die heute ohnehin bedeutungslosen Policendarlehen auf der Basis des Nominalwertes der Lebensversicherer außer Betracht, ist im Policendarlehensgeschäft "eine latente, weitgehend unwirksame Konkurrenz - ganz im Gegensatz zur Konkurrenz der Versicherungen im Passivgeschäft der Banken (Abschluß von Lebensversicherungen versus Sparverträge)"²⁾ - festzustellen.

So ist die heutige Wettbewerbssituation zwischen Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen im Policendarlehensgeschäft denn auch davon gekennzeichnet, daß jede marktpolitische Aktivität durch Versicherungsgesellschaften unterbleibt, während die Universalbanken für die Policenbeleihung im Rahmen ihres breiten Kreditleistungs-

1) Hahn, O.: Die Substitutionskonkurrenten der Universalbanken, a.a.O., S. 512.

2) Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, a.a.O., S. 737.

sortiments mehr oder weniger diskret werben. Bei Policenbeleihungen innerhalb spezieller Kreditprogramme arbeiten beide Institutsgruppen partnerschaftlich zusammen.

Ergebnisse der Untersuchung und Ausblick

Die Lebensversicherungswirtschaft mit den bei ihr in erheblichem Umfang akkumulierten langfristigen Geldmitteln könnte im gesamten Geldkreditgeschäft aufgrund ihrer günstigen Refinanzierungsbedingungen eine starke Wettbewerbsposition gegenüber den Universalbanken einnehmen. Daß dies in praxi nur bei wenigen Versicherungsgesellschaften und dann ausschließlich im Hypothekarkreditgeschäft festzustellen ist, hängt zum einen mit der traditionellen ausschließlichen Pflege des eigentlichen Versicherungsgeschäftes durch Lebensversicherungsunternehmen zusammen. Zum anderen kommt den Universalbanken der verstärkte Trend breiter Bevölkerungsschichten zugute, sich bei der Führung und Beratung im Labyrinth vielfältiger und komplizierter Finanzierungs- und Anlagearten an die jeweilige Hausbank zu wenden.¹⁾

Erste Ansätze und Möglichkeiten verstärkter marktpolitischer Aktivitäten der Lebensversicherungswirtschaft auch im Geldkreditgeschäft zeigen sich in einer gewissen Auflockerung der strengen aufsichtsbehördlichen Vorschriften, durch die die Eigenverantwortung sowie die Entscheidungs- und Dispositionsfreiheit der Versicherungsunternehmen in ihrer Vermögensanlagetätigkeit gestärkt bzw. erweitert werden.²⁾ Auch die Entwicklung von Anlage-Optimierungsmodellen³⁾ kann dazu

1) Vgl. o.V.: Ulrich bricht Lanze für die Universalbank, in: HB vom 17.1.1974, S. 23.

2) Vgl. Weber, H.: Reform des Gesetzes über die Beaufsichtigung der privaten Versicherungsunternehmen, in: Versicherungswirtschaft 1974, S. 1330-1331.

3) Vgl. u. a. Zloch, B.: Optimierungsmodelle für die Kapitalanlage von Lebensversicherungsunternehmen, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 1974, S. 391-408.

beitragen, daß die marktpolitisch von den Versicherungsgesellschaften bisher vernachlässigten Kapitalanlagen in dieser Hinsicht zunehmende Bedeutung erfahren.

Trotz allem wird wohl auch künftig - vornehmlich aufgrund der institutionellen Gegebenheiten - eine Funktionsaufteilung und partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Universalbanken und Lebensversicherungsunternehmen über weite Bereiche des Geldkreditgeschäftes bestehen bleiben.

Literaturverzeichnis

A. Bücher und Aufsätze

- Abbott, L.: Qualität und Wettbewerb, Übersetzung (Quality and Competition), München-Berlin 1958
- Arps, L.: Das Versicherungssparen, Bd. 22 der Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, hrsg. von Ph. Möhring und H. Rittershausen, Frankfurt 1964
- Arps, L.: Versicherung und Kapitalmarkt, in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd. 2, 3. Aufl., Frankfurt 1967/68, S. 1733-1754
- Aust, E.: Der Wettbewerb in der Bankwirtschaft, Grundzüge und Anregungen für eine allgemeine Theorie, Frankfurt 1963
- von Bargaen, M.: Das Ausleihungsgeschäft der Lebensversicherungsunternehmen, in: DLK 1961, S. 471-476
- von Bargaen, M.: Vermögensanlage in der deutschen Lebensversicherung, Frankfurt 1960
- von Bargaen, M./
Waeger, H.: Vertragsgestaltung bei Schuldscheindarlehen, in: Versicherungswirtschaft 1963, S. 4-13
- Baumann, H.: Die Volksbanken, Bd. 16 der Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, hrsg. von Ph. Möhring/H. Rittershausen, 3. Aufl., Frankfurt 1965
- Baumann, H.: Warum eine Sparobligation? in: Wirtschaftswoche vom 14.1.1972, Heft 2, S. 69
- Becker, J.: Probleme und Grundsätze der Agrarkreditverwendung, hrsg. von der Landwirtschaftlichen Rentenbank, Frankfurt 1958

- Becker, W.-D.: Wettbewerb in der Kreditwirtschaft: Das deutsche Beispiel, in: Sparkasse 1972, S. 134-139
- Berg, G.: Der Wettbewerb zwischen den privaten Hypothekenbanken und den im langfristigen Kreditgeschäft tätigen öffentlich-rechtlichen Kreditinstituten, Diss. Frankfurt 1968
- Bergan, G.: Die Bedeutung der Versicherungssonderprogramme und ihre Eingliederung in das Investitionsprogramm zur Wirtschaftsförderung 1954, Sonderbeilage zu: Versicherungswirtschaft Nr. 20/1954
- Bierfelder, W.: Die Marktentnahme. Eine Analyse ihrer Bestimmungsfaktoren, Bd. 10 der Schriftenreihe der GfK-Gesellschaft für Konsumforschung e.V., Nürnberg 1959
- Bitschnan, R.: Das Revolvingsystem in der Industriefinanzierung, Frankfurt 1959
- Braess, P.: Über das Wettbewerbssystem der Versicherung, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 1962, S. 255-267
- Brandt, H.D.: Marketing - ein alter Hut? in: Sparkasse 1970, S. 208-209
- Brecht, J.: Die Problematik der nachrangigen Finanzierungen, in: DLK 1961, S. 485-487
- Breier, H.: Kredite an die Land- und Ernährungswirtschaft, in: Sparkasse 1972, S. 346-348
- Breier, H.: Kredite an die Land- und Ernährungswirtschaft, in: Sparkasse 1974, S. 329-331
- Brockmann, H./
Schulz, E.: Die allgemeinen Rechtsfragen der Versicherungspraxis, 2. Aufl., Karlsruhe 1964
- Büchner, F.: Grundriß der Individualversicherung, 3. Aufl., Karlsruhe 1961

- Bühler, W.: Die Schichtenbilanz als Instrument der Leistungsanalyse für die Kreditbank, in: Kredit und Kapital 1970, Nr. 4, S. 408-440
- Büschgen, H.E.: Das Universalbankensystem, Frankfurt 1971
- Büschgen, H.E.: Schuldscheindarlehen als Mittel industrieller Fremdfinanzierung, in: Bl.f.G. 1965, S. 260-263, 347-349, 365-367
- Carus, E.: Die Werbung der Versicherungswirtschaft, in: Versicherungswirtschaftliches Studienwerk, hrsg. von Grosse, W./Müller-Lutz, H.L./Schmidt, R., Wiesbaden 1963, 22. Studienheft, S. 1009-1028, 26. Studienheft, S. 1203-1216, 27. Studienheft, S. 1253-1258, 28. Studienheft, S. 1315-1322 und 29. Studienheft, S. 1363-1370
- Cassier, S.: Überlegungen zur Zinsgestaltung beim langfristigen gewerblichen Kredit, in: DLK 1970, S. 654-658
- Christ, H.: Die Kapitalanlagen der Lebensversicherung in der Bundesrepublik Deutschland, Diss. Göttingen 1969
- Christians, F.W.: Langfristige Finanzierung durch Schuldscheindarlehen, in: H. Janberg (Hrsg.): Finanzierungshandbuch, 2. Aufl., Wiesbaden 1969, S. 279-296
- Cramer, J.E.: Marketing im Bankbetrieb, 2. Aufl., Frankfurt 1970
- Dobrinski, W.: Die Beziehungen zwischen moderner Wettbewerbstheorie und ökonomischer Realität im Realkreditsektor, Bd. 24 der Reihe: Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, hrsg. von Voigt, F., Berlin 1964
- Dürre, G.: Kreditgenossenschaften im Umbruch, in: Bank-Information der Volksbanken und Raiffeisenbanken 1973, S. 5-6
- Düvel, C.: Kreditwirtschaft im Umbruch, in: Sparkasse 1968, S. 192-195

- Edwards, C. D.: Maintaining Competition, New York-Toronto-London 1949
- Eisfeld, C.: Private Kreditbanken, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Bd. 2, 3. Aufl., Stuttgart 1958, S. 3520-3545
- Ellgering, J.: Die Entwicklung der genossenschaftlichen Zentralkassen, in: Sparkasse 1974, S. 52-54
- Ellgering, J.: Die Entwicklung der Kreditgenossenschaften im Jahre 1972, in: Sparkasse 1973, S. 305-307
- Ellgering, J.: Die Entwicklung der Kreditgenossenschaften im Jahre 1973, in: Sparkasse 1974, S. 243-245
- Engelbrecht, J.: Immobilienvermittlung als Bankdienstleistung, in: Bank und Markt, Zeitschrift für Unternehmensführung und Marketing, Heft 4/1974, S. 5-6
- Erlenbach, E.: Die Hypothekenbanken vor neuen Aufgaben, in: Blick durch die Wirtschaft vom 21.7.1969, S. 3
- Falter, M.: Die Praxis des Kreditgeschäfts bei Sparkassen und anderen Kreditinstituten, 7. Aufl., Stuttgart 1971
- Falter, M.: Zinsgleitklauseln? Eine Stellungnahme zum Stützel-Gutachten, in: Sparkasse 1965, S. 137-140
- Farny, D.: Absatz und Absatzpolitik des Versicherungsunternehmens, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 1971, S. 155-184
- Farny, D.: Konzentration und Kooperation in der Versicherungswirtschaft in betriebswirtschaftlicher Sicht, in: Versicherungswirtschaft 1973, S. 14-22
- Farny, D.: Produktions- und Kostentheorie der Versicherung, Heft 72 der Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft, Karlsruhe 1965
- Faust, H.: Die Zentralbank der deutschen Genossenschaften, Frankfurt 1967

- Ferber, M.: Pensionsgeschäfte der Kreditinstitute, Frankfurt 1969
- Fischer, O.: Die Liquiditätsdispositionen der Kreditbanken, in: Bl.f.G. 1965, S. 382-388
- Fleskes, P.: Briefhypothek oder Buchgrundschuld? in: DLK 1970, S. 155-157
- Floss, E.: Die Öffentlichkeitsarbeit der Kreditinstitute, in: Bank-Betrieb 1972, S. 6-13
- Floss, E.: Öffentlichkeitsarbeit - PR in Sachen Geld und Kredit, in: Werbung um Jedermann, Beilagenheft zu "Der Volkswirt" vom 18.10.1968, S. 18-20
- Franck, H.: Die Geschäftsstruktur der Bankengruppen Mitte 1972, in: Sparkasse 1973, S. 93-97
- Franck, H.: Geschäftsentwicklung und Marktanteile der Bankengruppen im Jahre 1972, in: Sparkasse 1973, S. 244-248
- Franck, H.: Geschäftsentwicklung und Marktanteile der Bankengruppen im Jahre 1973, in: Sparkasse 1974, S. 210-213
- Franken, E.: Das Hypothekengeschäft der öffentlichen Sparkassen, in: DLK 1961, S. 459-470
- Fries, K.: Die Girozentralen, 2. Aufl., Stuttgart 1973
- Fritz, E.: Die Vermögensanlagen der Versicherungswirtschaft in aufsichtsbehördlicher Sicht, Heft 1 der Veröffentlichungen der Kölner Versicherungswissenschaftlichen Vereinigung e.V., hrsg. von Lobscheid, H.G., Berlin 1958
- Fromm, G./
Goldberg, A.: Versicherungsaufsichtsgesetz und Bundesaufsichtsgesetz - Kommentar, Berlin 1966

- Gehrhardt, H.: Die Versicherungen am Kapitalmarkt, in: Die Rolle von Institutsgruppen und Kapitalsammelstellen am deutschen Kapitalmarkt, hrsg. von G. Bruns und K. Häuser, Frankfurt 1972, S. 83-101
- Geiger, H.: Der Agrarkredit der Sparkassenorganisation, in: Probleme des Agrarkredits, Agrarkredittagung 1966, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1967, S. 25-38
- Geiger, H.: Der Agrarkredit der Sparkassen und Girozentralen im Strukturwandel der Landwirtschaft, in: Probleme des Agrarkredits, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1970, S. 21-30
- Geiger, H.: Die Sparkassen im Wettbewerb, in: Leistung, Wettbewerb, sozialer Fortschritt. Deutscher Sparkassentag 1969, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1969, S. 45-55
- Giese, R.: Bedeutung und Umfang der Zinsspanne bei Hypothekenbanken und Sparkassen, in: Sparkasse 1965, S. 239-246
- Goldberg, A.: Das vereinfachte Verfahren für Genehmigungen von Vermögensanlagen, in: VerBAV 1955, S. 363-364
- Großmann, M.: Der Versicherungsmarkt, in: Versicherungswirtschaftliches Studienwerk, hrsg. von Grosse, W./Müller-Lutz, H.L./Schmidt R., Wiesbaden 1963, 4. Studienheft, S. 147-156 und 5. Studienheft, S. 205-218
- Güde, U.: Die Bank- und Sparkassenkalkulation, ihre Darstellung und Kritik, Meisenheim/Glan 1967
- Güde, U.: Die Entwicklung des langfristigen Kredits, in: Sparkasse 1969, S. 85-91

- Güde, U.: Zur Entwicklung der Raiffeisenkassen und Volksbanken, in: Sparkasse 1968, S. 288-293
- Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Bd., Der Absatz, 11. Aufl., Berlin-Heidelberg-New York 1968
- Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 3. Bd., Die Finanzen, 3. Aufl., Berlin-Heidelberg-New York 1969
- Haerry, H.: Die Intensität des Wettbewerbs. Ein theoretischer Beitrag, Winterthur 1954
- Hagenmüller, K.F.: Der Bankbetrieb, Bd. I., Wiesbaden 1964
- Hagenmüller, K.F.: Der Bankbetrieb, Bd. II., Wiesbaden 1964
- Hahn, O.: Bankbetriebslehre, Stuttgart/Düsseldorf 1967
- Hahn, O.: Das absatzpolitische Instrumentarium der Depositenbank, in: ÖBA 1966, S. 326-344
- Hahn, O.: Das langfristige Kreditgeschäft bei gewerblichen und ländlichen Kreditgenossenschaften, in: Archiv für öffentliche und freigemeinwirtschaftliche Unternehmen, hrsg. von G. Weisser, 1962, Bd. 6, Heft 1, S. 1-18
- Hahn, O.: Die Auswirkungen einer Diskonterhöhung auf die Rentabilität der Universalbanken, in: Sparkasse 1967, S. 5-31
- Hahn, O.: Die Substitutionskonkurrenten der Universalbanken, in: BFuP 1966, S. 503-516
- Hahn, O.: Die Zinsempfindlichkeit der Kreditnehmer, in: ÖBA 1967, S. 390-414, 431-439
- Hahn, O.: Einige Mutmaßungen über die Zukunft der Genossenschaftsbanken, in: Raiffeisen-Rundschau, 1973, Heft 1, S. 19-27
- Hahn, O.: Emission von Wertpapieren, in: Sonderdruck aus Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. von Grochla, E./Wittmann, W., 4. Aufl., Stuttgart 1974, S. 1259-1264

- Hahn, O.: Finanzwirtschaft, München 1975
- Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, Selbstverlag 1972
- Halberstadt, H.H.: Die Werbeplanung der Kreditbanken im Massengeschäft, Frankfurt 1971
- Hammer, K.: Zu den neuen Bilanzierungsrichtlinien für Kreditinstitute, in: ZfK 1968, S. 377-380
- Hankel, W.: Aufgaben der Girozentralen, in: Sparkasse 1973, S. 15-20
- Hax, K.: Grundlagen des Versicherungswesens, Bd. 1 der Schriftenreihe "Die Versicherung", hrsg. von Grosse, W./Müller-Lutz, H.L./Schmidt, R., Wiesbaden 1964
- Hax, K.: Kapitalanlagepolitik der Lebensversicherungs-Unternehmen im Hinblick auf das Problem der wertbeständigen Versicherung, in: Beiträge zur Versicherungswirtschaft, Festgabe für W. Rohrbeck, hrsg. von Möller, H., Berlin 1955, S. 147-167
- Hax, K.: Wesen, Bedeutung und Gliederung der Versicherung, in: Versicherungswirtschaftliches Studienwerk, hrsg. von Grosse, W./Müller-Lutz, H.L./Schmidt, R., Wiesbaden 1963, 47. Studienheft, S. 2337-2386, 50. Studienheft, S. 2471-2524
- Henke, K.: Betriebsgerechte Finanzierung: Hinweise zur praktischen Handhabung, in: BI 1969, S. 126-133
- Henke, K.: Finanzplanung zur Ermittlung des Kreditbedarfs, in: BI 1972, S. 145-152
- Henke, K.: Immobilien-Vermittlung durch Kreditgenossenschaften, in: BI 1971, S. 132-134
- Hentze, H.: Die Bilanz der Lebensversicherungsunternehmung, Diss. Nbg. 1962
- Henzler, R.: Das Unternehmen in der modernen Wettbewerbswirtschaft, in: Gegenwartsfragen der Unternehmung, Festschrift zum 70. Geburtstag von F. Henzel (Hrsg.: B. Belinger), Wiesbaden 1961, S. 87-98

- Hepp, H.M.: Ansätze für praktisches Marketing,
in: Sparkasse 1971, S. 59-60
- Herbst, G./
Lang, D.: Sparkassenobligationen, hrsg. als
Merkblatt NF 52 durch den Deutschen
Sparkassen- und Giroverband e.V.,
Stuttgart 1971
- Hiebler, F.: Die Praxis der Kreditgewährung, 3.
Aufl., Wiesbaden 1972
- Hilbert, H.: Die Kapitalanlagen der deutschen Pri-
vatversicherungsgesellschaften und
ihre Bedeutung für den deutschen Kapi-
talmarkt, Jena 1908
- Hoffmann, A.: Aspekte der künftigen Wohnungsbaufi-
nanzierung, in: Bl.f.G. 1966, S. 61-67
- Holthöfer, G.: Zur Lage am Baumarkt, in: Sparkasse
1974, S. 342-343
- Hüttner, M.: Grundzüge der Marktforschung, Wiesba-
den 1969
- Hundhausen, C.: Werbung um öffentliches Vertrauen -
Public Relations, Essen 1951
- Jährig, A./
Schuck, H.: Handbuch des Kreditgeschäfts, 2. Aufl.,
Wiesbaden 1975
- Janberg, H.: Banken und Sparkassen im Wettbewerb,
Beiträge zur Untersuchung der gesetz-
lichen und verwaltungsmäßigen Begün-
stigungen im Kreditgewerbe, Frankfurt
1966
- Jaschinski, H.: Das Spezialitätenprinzip in der Woh-
nungsbaufinanzierung, in: DLK 1970,
S. 87-97
- Jaschinski, H./
Stadermann, B.: Wohnungsbaufinanzierung, in: Enzyklo-
pädisches Lexikon für das Geld-, Bank-
und Börsenwesen, Bd. II, 3. Aufl.,
Frankfurt 1967/68, S. 1835-1845
- Jenkis, H.W.: Strukturwandlungen in der Realkredit-
wirtschaft, in: DLK 1970, S. 343-355,
487-504, 519-531, 588-597

- Juncker, K.: Die Rolle des Präferenzwettbewerbs im Kreditwesen, in: ZfK 1971, S. 169-172
- Kaminsky, S.: Die Kosten- und Erfolgsrechnung der Kreditinstitute, Bd. 1 der "Bankbetrieblichen Schriftenreihe", hrsg. von Hagenmüller, K.F., Meisenheim 1955
- Kaven, J.-P.: Die besondere Wettbewerbsstellung der öffentlich-rechtlichen Sparkassen, Diss. Erlangen-Nürnberg 1971
- Kayser, W.: Auf dem Wege zum Unternehmenskredit in der Landwirtschaft, in: DLK 1970, S. 658-664
- Kittel, H.: Hypotheken-Marketing. Aufbau einer marktpolitischen Konzeption, in: DLK 1972, S. 127-135
- Kittel, H.: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft. Der Wettbewerb zwischen den Hypothekarkreditinstituten in der Wohnungsbaufinanzierung, Bd. 75 der Reihe: Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, hrsg. von Voigt, F., Berlin 1974
- Klauhs, H.: Marketing in der Kreditwirtschaft, in: BI 1970, S. 144-148
- Klauser, H.: Policendarlehen, in: Handwörterbuch des Versicherungswesens, Bd. 2, hrsg. von Finke, E., Darmstadt 1958, S. 1597 f.
- Klein, A.: Kündigungs- und Zinsregulierungsbedingungen bei den Sparkassendarlehen im sozialen Wohnungsbau, in: Sparkasse 1960, S. 119-122
- Kleinhans, J.: Die Raiffeisenbanken, Umriss der zukünftigen Entwicklung, in: BI 1970, S. 141-143
- Kleinschmidt, K.: Die Banken und die Schuldscheindarlehen, in: ZfK 1963, S. 950-959
- Klusak, G.: Die Raiffeisen-Kreditgenossenschaften, Bd. 17 der Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, hrsg. von Ph. Möhring/H. Rittershausen, 3. Aufl., Frankfurt 1969

- Knothe, R.: Der neue Bankkunde, Wiesbaden 1967
- Könneker, W.: Revolvingkredite in der deutschen Geld- und Kreditordnung, in: ZfK 1959, S. 1029-1031
- Krämer, W.: Kundenorientierte Geschäftspolitik vor dem Hintergrund der gesellschaftspolitischen Spannungen unserer Tage, in: Sparkassen in öffentlicher Verantwortung. Deutscher Sparkassentag 1973, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1973, S. 113-123
- Krämer, W.: Wandel im Sparkassenkreditgeschäft, in: Sparkasse 1968, S. 9-12
- Krümmel, H.J.: Bankzinsen, Köln-Berlin-Bonn-München 1964
- Krümmel, H.J.: Der Zins in der modernen Wirtschaft, in: DLK 1972, S. 3-13
- Krümmel, H.J.: Preisuntergrenzen - ein Wettbewerbsargument? in: ZfK 1967, S. 14-15
- Kühl, H.: Das marktpolitische Instrumentarium der Bank unter besonderer Berücksichtigung der Werbung, Diss. Göttingen 1967
- Kühlken, W.: Grundlagen und Grundprobleme der Versicherungswerbung, Diss. Nbg. 1956
- Küppers, B.: Marketing bei Kreditinstituten, in: Sparkasse 1970, S. 69-74
- Kulhavy, E.: Marketing für Sparkassen, in: ÖBA 1968, S. 120-132
- Kummert, P.: Die Zinsspanne im Realkreditgeschäft ist gering, in: Die Zinsspanne im Universalbanksystem, Beilagenheft zu "Der Volkswirt", Heft 42/1967, S. 37-39
- Kummert, P.: Private Hypothekenbanken, in: Steffan, F. (Hrsg.): HdR, Frankfurt 1963, S. 733-830
- Kunte, W.: Bau-Gesamtfinanzierung aus einem Haus, in: BI 1969, S. 141-143

- Kurth, R.: Das Kreditangebot der Sparkassenorganisation, in: DLK 1971, S. 107-114
- Liebetanz, W.: Öffentlichkeitsarbeit heute notwendiger denn je, in: ZfK 1969, S. 940-941
- Löffler, H.: Grundbuch und Grundstücksrecht, Bd. 50 der Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, hrsg. von Ph. Möhring/H. Rittershausen, Frankfurt 1969
- Loos, N.: Die Marktpolitik der Kreditinstitute, Wiesbaden 1969
- Lukarsch, G.: Die Kapitalanlage-Politik der privaten Lebensversicherungs-Unternehmungen im Hinblick auf die Erstellung kaufkraft-äquivalenter Versicherungsleistungen, Heft 5 der Reihe: Frankfurter wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Studien, Berlin 1959
- Lukas, E./Pohl, H.: Probleme des heutigen Agrarkredits, in: BI 1969, S. 184-189
- Mahr, W.: Einführung in die Versicherungswirtschaft, Allgemeine Versicherungslehre, Berlin 1951
- Manes, A.: Versicherungswesen, Bd. 1, 3. Aufl., Berlin 1922
- Matthes, G.: Die Vermögensanlagen in der Versicherungswirtschaft, in: Versicherungswirtschaftliches Studienwerk, hrsg. von Grosse, W./Müller-Lutz, H.L./Schmidt, R., Wiesbaden 1963, 53. Studienheft, S. 2639-2706
- Meissner, H.G.: Öffentlichkeitsarbeit als Instrument der Unternehmenspolitik, in: Kosiol, E./Sundhoff, E. (Hrsg.): Betriebswirtschaft und Marktpolitik, Festschrift für Rudolf Seyffert, Köln-Opladen 1968, S. 353-371
- Merl, G.: Die Bedeutung der Zweigstellenpolitik für die Universalbanken, Diss. Erlangen-Nürnberg 1973
- Meyer, C.W.: Möglichkeiten der Konkurrenzpolitik, in: BFuP 1961, S. 495-507

- Meyer-Cording, U.: Realkredit und Inflation, in: DLK 1973, S. 13-16
- Michaelis, K.: Ausweitung der Beleihungsgrenzen? in: Sparkasse 1965, S. 173-174
- Michaelis, K.: Beleihungsgrundsätze für Sparkassen, 6. Aufl., Stuttgart 1971
- Michaelis, K.: Das Einfamilienhaus in der Beleihung, in: Sparkasse 1957, S. 115-118
- Michaelis, K.: Landesbausparkassen, öffentliche Bausparkassen und Sparkassen in der universellen Baufinanzierung von heute, in: DLK 1969, S. 319-323
- Michaelis, K.: Sparkassen, in: Steffan, F. (Hrsg.): HdR, Frankfurt 1963, S. 993-1017
- Michaelis, K./
Schiebel, H.: Beleihung von Wohnungseigentum, Nr. 9 der Sparkassenhefte, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., 2. Aufl., Stuttgart 1966
- Mohr, H./
Hofmann, H.: Lebensversicherung, Bd. 5 der Schriftenreihe "Die Versicherung", hrsg. von Grosse, W./Müller-Lutz, H.L./Schmidt, R., Wiesbaden 1965
- Mühlbauer, M.: Der Wettbewerb zwischen den Sparkassen und den ländlichen Kreditgenossenschaften, Diss. Erlangen-Nürnberg 1963
- Mülhaupt, L.: Wettbewerb und Strukturwandel in der Kreditwirtschaft unter besonderer Berücksichtigung des langfristigen Kreditgeschäftes, in: DLK 1969, S. 651-659
- Müller, B.: Die Gemeinde von morgen - über den Kapitalmarkt finanziert, in: DLK 1963, S. 509-515
- Müller, G.: Der Beitrag der Versicherungswirtschaft, in: ZfK 1956, S. 28-29
- Müller, G.: Der Zins in der Versicherungswirtschaft, in: Probleme der deutschen Zinspolitik, Beilagenheft aus der Reihe "Geld und Kredit" zu: Der Volkswirt, Heft 41/1963, S. 54-56

- Müller, G.: Versicherungswirtschaft und Kapitalmarkt, in: ZfK 1960, S. 23-26
- Müller, G./
von Bargaen, M.: Individualversicherung, in: Steffan, F. (Hrsg.): HdR, Frankfurt 1963, S. 1049-1106
- Müller, R.: Anlage und Verwaltung der Kapitalien privater Versicherungsunternehmungen, Berlin 1914
- Müller, R.: Grundzüge des Grundstücks- und Hypothekenrechts unter besonderer Berücksichtigung des Realkredits, in: Steffan, F. (Hrsg.): HdR, Frankfurt 1963, S. 559-650
- Münker, D.: Das langfristige Kreditgeschäft der Großbanken, Stuttgart 1967
- Niekisch, H.D.: Lebensversicherung und Hypothek, in: Geld sucht Anlage, Sonderbeilage zum Industriekurier vom 12.6.1969, S. 5
- Nieschlag, R./
Dichtl, E./
Hörschgen, H.: Marketing, 8. Aufl., Berlin 1975
- Noell, G.: Der Agrarkredit der Raiffeisen-Kreditgenossenschaften im Strukturwandel der westdeutschen Landwirtschaft, in: Weisser, G. (Hrsg.): Genossenschaften und Genossenschaftsforschung, Festschrift für G. Draheim, 2. Aufl., Göttingen 1971, S. 549-560
- Nolting-Hauff, R.: Der Realkredit als Konkurrenzmodell, in: DLK 1973, S. 605-609
- Nowak, E.: Die Aufsicht über die Individualversicherung in Westdeutschland, in: Versicherungswirtschaft 1973, S. 137-138
- Obst, G./
Hintner, O.: Geld-, Bank- und Börsenwesen, 36. Aufl., Stuttgart 1967
- Oetker, A.: Langfristige Finanzpolitik nicht emissionsfähiger Unternehmen, Diss. Köln 1967

- Orthmann, G.: Das Kreditvermittlungsgeschäft der Universalbanken, Diss. München 1969
- Oschmann, M.: Die Kreditnachfrage im Wohnungs- und Städtebau, in: DLK 1971, S. 568-574
- Oswald, F.: Vorauszahlungen (Policendarlehen) auf eine Lebensversicherung, in: Steuer und Wirtschaft 1964, S. 151-156
- Ott, A.E.: Marktform und Verhaltensweise, Stuttgart 1959
- Penning, H.K.: Die Zusammenarbeit der ländlichen und gewerblichen Kreditgenossenschaften mit gemeinsam getragenen Spitzeninstituten, Erlangen 1969
- Pfüller, R.: Der Genossenschaftsverbund, Göttingen 1964
- Poullain, L.: Aktuelle Probleme des Agrarkredits aus der Sicht der Sparkassen, in: Probleme des Agrarkredits, Agrarkredittagung 1968, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1968, S. 21-27
- Poullain, L.: Die Sparkassenorganisation, Bd. 15 der Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, hrsg. von Ph. Möhring/H. Rittershausen, Frankfurt 1972
- Poullain, L.: Die Sparkassen unter den neuen Wettbewerbsaspekten, in: ZfK 1968, S. 614-617
- Prölss, E.R.: Versicherungsaufsichtsgesetz, 5. Aufl., München-Berlin 1966
- Raida, H.: Einkommensorientierte Beleihungsgrenzen, in: ZfK 1965, S. 1077-1080
- Rameken, U.: Die Konkurrenzpolitik der Kreditbanken, Diss. Hamburg 1965
- Reinboth, H.: Schuldscheindarlehen als Mittel der Unternehmensfinanzierung, Wiesbaden 1965
- Reinker, R.: Mit Versicherungsprämien die Hypothek tilgen, in: Wirtschaftswoche Nr. 26 vom 26.5.1971, S. 86-89

- Richebächer, K.: Das Kreditgeschäft der Geschäftsbanken und dessen Refinanzierung, in: DLK 1971, S. 59-63
- Ringleb, W.: Versicherungen sind keine Kreditinstitute, in: Industriekurier vom 12.1.1963
- Ringleb, W.: Wertpapiere gehen in Pension, in: Der Volkswirt, Heft 11/1962, S. 441-443
- Rittershausen, H.: Bankpolitik, Frankfurt/Main 1956
- Rittershausen, H.: Finanzwirtschaft. Die kurzfristigen Finanzdispositionen. Sonderdruck aus Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. I Betriebswirtschaft, Köln-Opladen 1966
- Rittershausen, H.: Industrielle Finanzierungen, Wiesbaden 1964
- Rittershausen, H.: Methoden der industriellen Fremdfinanzierung, in: Moderne Investitionsfinanzierung, hrsg. von Schmölders, G./Rittershausen, H., Essen 1959, S. 66-112
- Röper, B.: Die Wettbewerbsfunktion der deutschen Sparkassen und das Subsidiaritätsprinzip, Heft 198 der Reihe: Volkswirtschaftliche Schriften, hrsg. von J. Broermann, Berlin 1973
- Rüchardt, K.: Bewertung und Krediturteil, in: Steffan, F. (Hrsg.): HdR, Frankfurt 1963, S. 441-558
- Rüchardt, K.: Kann der Realkredit mit der Inflation leben? in: DLK 1973, S. 39-44
- Rüchardt, K.: Wachsende Bedeutung des persönlichen Schuldners im Realkredit, in: DLK 1968, S. 491-499
- Rüchardt, K./Steffan, F.: Der Bodenkredit und seine Partner, in: Steffan, F. (Hrsg.): HdR, Frankfurt 1963, S. 185-246

- Runge, H.-J.: Das Wesen des Schuldscheindarlehens, in: DLK 1964, S. 575-577
- Samm, G.H.: Öffentlichkeitsarbeit der Banken - an welche Adresse gerichtet? in: ZfK 1964, S. 672-674
- Scheitza, K.-H.: Die Wohnungsbaufinanzierung, in BI 1970, S. 5-8
- Schenk, U.: Public Relations - In den Schulen anfangen! in ZfK 1972, S. 10-11
- Scheubrein, H.: Horizontale, vertikale und totale Konkurrenz, Bd. 7 der Schriftenreihe der GfK-Gesellschaft für Konsumforschung e.V., Nürnberg 1958
- Schiebel, H.: Die Rolle des Zinses in der Wohnungswirtschaft, in: DLK 1972, S. 136-143
- Schleicher, R.: Marketing bei Raiffeisenbanken, in: BI 1970, S. 177-181
- Schlierbach, H.: Der Realkredit der Sparkassen, Heft 31 der Sparkassenhefte, Hrsg.: Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1964
- Schmidt, E.W.: Industrie und Banken, in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd. 2, 3. Aufl., Frankfurt 1967/68, S. 776-782
- Schmitz-Morkramer, C.: Finanzierungsaufgaben und Ausleihungspraxis der privaten Hypothekenbanken, in: Janberg, H. (Hrsg.): Finanzierungshandbuch, 2. Aufl., Wiesbaden 1969, S. 549-572
- Schneider, E.: Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, 12. Aufl., Tübingen 1969
- Schönle, H.: Bank- und Börsenrecht, München 1971
- Scholz, H.: Das Recht der Kreditsicherung, 4. Aufl., Berlin 1972

- Schork, L.: Sollen Revolvingkredite der Banken-
aufsicht unterstellt werden? in: ZfK
1961, S. 150-154
- Schultze, J.: Kundengewinnung und Öffentlichkeits-
arbeit der Kreditinstitute - Werbung
und Public Relations, Diss. Berlin
1965
- Schulz, P.: Wohnungsbaufinanzierung heute, in:
BI 1969, S. 41-47
- Schuster, L.: Industrieclearing - Kredit ohne Ban-
ken, in: Arbeitskreis Unternehmens-
finanzierung Nürnberg, Finanzstrate-
gie der Unternehmung, Herne-Berlin
1971, S. 105 ff.
- Siebert, H.-F.: Die Sparkassen und Girozentralen im
zweiten Halbjahr 1973, in: Sparkasse
1974, S. 74-79
- Siebert, H.-F.: Die Sparkassen und Girozentralen im
1. Halbjahr 1974, in: Sparkasse 1974,
S. 261-268
- Spelsberg, P.: Öffentlich-rechtliche Bodenkreditin-
stitute, in: Steffan, F. (Hrsg.): HdR,
Frankfurt 1963, S. 831-932
- Spoo, D.: Bankwerbung, Wiesbaden 1969
- Stadler, O.: Die seit 1971 zulässige Kostenmiete,
München 1972
- Staehle, W.: Die Schuldscheindarlehen, Bd. 6 der
Schriftenreihe für Kreditwirtschaft
und Finanzierung, hrsg. von Hagenmül-
ler, K.F., Wiesbaden 1965
- Stähr, H.-C.: Grundlagen der Refinanzierung kapital-
marktabhängiger Kreditinstitute, in:
DLK 1973, S. 718-723
- Stannigel, H./
Thielen, W.: Die Bilanzierung von Pensionsgeschäften
der Kreditinstitute, in: ZfK 1968, S.
767-769
- Steffan, F.: Begriff und Funktion des Realkredits,
in: HdR, Frankfurt 1963, S. 9-183

- Steffan, F.: Der langfristige Kredit in der Hochkonjunktur, in: DLK 1961, S. 3-8
- Steinhauser, H.: Investitions- und Finanzierungsprobleme auf Grund der Anpassung landwirtschaftlicher Betriebe an die veränderten ökonomischen Bedingungen, in: Probleme des Agrarkredits, Agrarkredit-tagung 1968, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1968, S. 46-59
- Steinmetz, N.: Beleihungsrichtlinien für die Raiffeisen-Kreditgenossenschaften, in: BI 1968, S. 61-63, 94-97
- Stössel, R.: Arten und Formen des Wettbewerbs im Kreditgeschäft der Depositenbanken in der Bundesrepublik Deutschland, Diss. Würzburg 1958
- Stützel, W.: Bankpolitik heute und morgen, Frankfurt 1964
- Süchting, J.: Kalkulation und Preisbildung der Kreditinstitute, Frankfurt/Main 1963
- Süchting, J.: Schwerpunkte im Versicherungsmarketing, in: ZfK 1970, S. 226-227, 267-270
- Tornier, K.: Realkredit zwischen Universal- und Spezialkreditsystem, in: Bd. 17 der Schriftenreihe des Instituts für Städtebau, Wohnungswirtschaft und Bausparwesen e.V., Bonn 1969, S. 93-101
- Trippen, L.: Die öffentlichen Bausparkassen in ihrer Zusammenarbeit mit den Sparkassen, in: Sparkassen in öffentlicher Verantwortung, Deutscher Sparkassentag 1973, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1973, S. 139-146
- Trippen, L.: Nur um ein Gesetz zu machen? in: Sparkasse 1970, S. 249-250
- Trippen, L.: Perspektiven der Baumarktentwicklung und der Baufinanzierung, in: Sparkasse 1974, S. 69-71

- Ullrich, H.: Die Kapitalanlagepolitik der deutschen Versicherungsgesellschaften in den Wiederaufbaujahren 1924 - 1928, Sonderdruck aus der Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 1929, Bd. 29, Heft 1
- Vershofen, W.: Wettbewerb als System der Gegenkräfte, Gutachten zum Entwurf eines Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen. Als Nachdruck hrsg. von der Wilhelm-Vershofen-Gesellschaft e.V., Stuttgart 1969
- Wächter, A.: Wertermittlung in der Beleihungspraxis bei Wohn-, Geschäfts- und Industriegebäuden, in: DLK 1969, S. 51-57
- von Wartburg, W.: Lebensversicherung, 3. Aufl., Bern 1958
- Weber, A.: Geld und Kredit, Banken und Börsen, 6. Aufl., Heidelberg 1959
- Weber, H.: Reform des Gesetzes über die Beaufsichtigung der privaten Versicherungsunternehmen, in: Versicherungswirtschaft 1974, S. 1330-1331
- Wechsler, U.: Immobilienfonds, Bd. 51 der Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, hrsg. von Ph. Möhring/H. Rittershausen, Frankfurt 1968
- Weider, H.: Neue Beleihungsgrundsätze für Sparkassen, in: ZfK 1970, S. 186
- Weiss, U.: Marktforschung, Absatzpolitik und längerfristige Planung bei Kreditinstituten, in: Bank-Betrieb 1967, S. 334-339
- Werner, J.W.: Voraussetzungen marktwirtschaftlicher Wohnungsproduktion, in: DLK 1964, S. 587-595
- Wilkens, K.: Modifizierte Gesamtzinsspannenrechnung als Planungsinstrumente der Banklei-tung, in: Betriebswirtschaftliche Blätter für die Praxis der Sparkassen und Girozentralen 1974, S. 33-42, 88-92

- Wilsdorf, M.: Bestimmungsgründe und volkswirtschaftliche Auswirkungen des Verhaltens der Sparkassen im langfristigen Wohnungsbaukreditgeschäft, Bd. 13 der Reihe: Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, hrsg. von Voigt, F., Berlin 1960
- Winter, J.: Das langfristige Kreditgeschäft - Eine Aufgabe der Kreditgenossenschaften? in: BI 1964, S. 81-84, 123-125, 154-158
- Witte, E.: Zum Begriff der bankbetrieblichen Kreditleistung, in: BFuP 1957, S. 268-280
- Witte, H.O.: Schuldscheindarlehen, Bd. 41 der Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, hrsg. von Ph. Möhring/H. Rittershausen, Frankfurt 1966
- Woher, C.: Wechselbeziehungen zwischen Bausparkassen und Geschäftsbanken, in: DLK 1968, S. 561-562
- Wolf, H.: Mehr Öffentlichkeitsarbeit im Bankgewerbe, in: Bank-Betrieb 1968, S. 287-294
- Zaunitzer, H.-E.: Die Eigenheimfinanzierung aus einer Hand durch Lebensversicherungsunternehmen, Diss. Köln 1965
- Ziegler, K.F.: Der Prämienrückkauf in der Lebensversicherung, Heft 22 der Reihe: Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, hrsg. v. Eichler, H., Berlin 1964
- Zimmerer, C.: Bankkostenrechnung, Frankfurt/Main 1956
- Zloch, B.: Optimierungsmodelle für die Kapitalanlage von Lebensversicherungsunternehmen, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1974, S. 391-408
- Zügel, W.: Modernes Sparkassen-Marketing als Voraussetzung einer kundenorientierten Geschäftspolitik, in: Sparkassen in öffentlicher Verantwortung, Deutscher Sparkassentag 1973, hrsg. vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V., Stuttgart 1973, S. 124-137

B. Veröffentlichungen ohne Verfasserangabe

- Bankdarlehen mit Ablösung durch Bausparvertrag, in: BI 1968, S. 205
- Baudarlehen gefragt, in: Sparkasse 1969, S. 35
- Das Öffentlichkeitsbild der Versicherung und ihre Kommunikationsformen, in: Versicherungswirtschaft 1973, S. 1039
- Die Sparkassen im Wettbewerb, in: Sonderheft der Sparkasse 1965 (Heft 2), S. 19-118
- Jetzt Hypothekendarlehen mit Zinsanpassungsklausel, in: Bank-Betrieb 1971, S. 252-253
- Kapitalsammelstellen, in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd. 2, 3. Aufl., Frankfurt 1967/68, S. 958
- Kredit mit Kundenrabatt, in: Capital 1974, Heft 12, S. 248
- Lebensversicherungen aktiv im Hypothekengeschäft, in: Bl.f.G. 1970, S. 229
- Marktwirtschaftlich orientierte Wohnungsbaufinanzierung erwünscht! in: DLK 1966, S. 449
- Motive der Kapitalgeber für die Fremdfinanzierung der Industrie, in: DLK 1973, S. 222-224
- Neue Rekordmarke der Lebensversicherung, in: DLK 1973, S. 173
- Schuldscheindarlehen, in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd. II, 3. Aufl., Frankfurt 1967/68, S. 1474 f.
- Schuldscheindarlehen bevorzugt, in: HB vom 27.3.75, S. 25
- Schuldscheine von Hoechst, in: HB vom 6.11.74, S. 7
- Schuldscheinlose Schuldscheindarlehen, in: ZfK 1962, S. 824

- Ulrich bricht Lanze für die Universalbank, in: HB vom 17.1.1974, S. 23
- Volksbanken vermitteln Eigenheime, in: SZ vom 6.8.1971, S. 19
- Wenn das Geld für die Prämie nicht reicht, in: Capital Spezial 1975, Sonderheft 2, S. 30
- Wie aus Lebenspolice bares Geld wird, in: HB vom 2./3.8.1974, S. 25-27
- Zur Bilanzierung von Schuldscheindarlehen, in: ZfK 1961, S. 1122-1124

C. Sonstiges

Bayerische Vereinsbank:

- Geschäftsberichte

Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen:

- Geschäftsberichte
- Veröffentlichungen

Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V., Bonn:

- Jahresberichte

Commerzbank AG (Hrsg.):

- Geschäftsberichte
- Rund um die Börse 1974
- Wer gehört zu wem, 9. Aufl., Hamburg 1971

Deutsche Bank AG (Hrsg.):

- Geschäftsberichte
- Kurzübersicht über Persönliche Kredite

Deutsche Bundesbank:

- Die Ergebnisse der Sondererhebung über Schuldschein-
geschäfte der Kreditinstitute, in: Monatsbericht August
1962, S. 3-8

- Immobilienfonds in der BRD, in: Monatsbericht Januar 1973, S. 11-17
- Kapitalbildung und Anlagepolitik der Versicherungsunternehmen seit 1957, in: Monatsbericht April 1965, S. 20-28
- Pensionsgeschäfte der Kreditinstitute, in: Monatsbericht November 1965, S. 3-14
- Veränderung der Zinsstruktur in der Bundesrepublik Deutschland seit 1967, in: Monatsbericht Oktober 1971, S. 36-42
- Vermögensbildung und Anlagepolitik der Versicherungsunternehmen seit 1965, in: Monatsbericht Januar 1972, S. 15-27

Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V., Bonn:

- Jahresberichte

Institut für Mittelstandsforschung (Hrsg.):

- Probleme der Kreditfinanzierung bei Klein- und Mittelbetrieben, Nr. 9 der Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Köln-Opladen 1964

Allgemeine Geschäftsbedingungen des privaten Bankgewerbes in der Fassung vom 1.1.1969

Beleihungsgrundsätze für Sparkassen in der Musterfassung gemäß Beschluß des Arbeitskreises der Länder für Sparkassenfragen vom 5. Februar 1970

Merkblätter und Richtlinien verschiedener Universalbanken und Lebensversicherungsgesellschaften für Hypotheken- und Policendarlehen

Geschäfts- und Jahresberichte diverser Institute

und andere

L e b e n s l a u f

- 27.3.1943 geboren in Regensburg als Sohn des
Polizeibeamten Hans Nuißl und des-
sen Ehefrau Maria, geb. Wolf
- 1949 - 1953 Besuch der Volksschule in Regensburg
- 1953 - 1957 Besuch des Gymnasiums in Regensburg
- 1957 - 1960 Besuch der Handelsschule in Regens-
burg, mittlere Reife
- 1960 - 1962 Kaufmännische Lehre in der Bayeri-
schen Staatsbank Regensburg
- 1963 - 1965 Ableistung des Grundwehrdienstes
- 1965 - 1967 Tätigkeit als Bankkaufmann in der
Bayerischen Staatsbank Regensburg
- 1964 - 1968 Besuch des Abendgymnasiums in Regens-
burg, Abitur
- WS 1968/69 Beginn des Studiums der Betriebs-
wirtschaftslehre an der Universität
Regensburg
- Ende SS 1972 Examen als Diplom-Kaufmann
- ab 1.12.1972 Tätigkeit in der Kreditabteilung einer
deutschen Großbank
- ab WS 1972/73 Doktorand bei Prof. Dr. Oswald Hahn

Offsetdruck-Fotodruck

J. Hogl, 8520 Erlangen, Hauptstr. 109 (Nähe Martin-Luther-Platz) Tel. 22990